

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
8-й Международной научно-практической
конференции

19-20 ноября 2009 года

Часть 2

Теоретические и институциональные проблемы развития
предпринимательской деятельности. Эффективность
научно-технического прогресса в промышленности.
Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Проблемы
методологии статистического исследования
предпринимательской деятельности. Конкурентоспособность
вузов как фактор инновационного развития регионов

Самара 2009

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. **Е.В. Волкодавова**, д-р юрид. наук, проф. **А.Е. Пилецкий**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, д-р экон. наук, проф. **В.А. Носков**, канд. экон. наук, доц. **О.П. Чечин**, 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 8-й Междунар. науч.-практ. конф., 19-20 нояб. 2009 г. / [редкол.: А.П. Жабин, Е.В. Зарова (отв. ред.) и др.]. - Часть 2. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Проблемы методологии статистического исследования предпринимательской деятельности. Конкурентоспособность вузов как фактор инновационного развития регионов. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. - 372 с.
ISBN 978-5-94622-307-2

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; методология статистического исследования предпринимательской деятельности; совершенствование системы подготовки будущих специалистов как условие повышения конкурентоспособности вузов и инновационного развития регионов.

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**

А.П. Анкудинова
*Уральский государственный
экономический университет,
г. Екатеринбург*

**УРОВЕНЬ ЖИЗНИ КАК ИНДИКАТОР ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ
НАСЕЛЕНИЯ**

Уровень жизни населения влияет на развитие предприятий, так как он характеризует благосостояние людей, которые являются трудовым фактором деятельности организаций. От того, насколько обеспечены работники (кадры) предприятия, зависит эффективность его функционирования.

Сейчас понятие "уровень жизни" определяется по-разному. В целом уровень жизни характеризует в денежной и условно денежной форме потребление населения¹.

Так же уровень жизни можно рассматривать как интегральную характеристику степени удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей².

Уровень жизни позволяет оценить денежные доходы населения, их структуру. С помощью уровня жизни можно определить благосостояние населения, которое характеризуется размером денежных доходов.

Оценка уровня жизни осуществляется с помощью следующих показателей: объем потребляемых благ и услуг в расчете на душу населения; реальный доход на душу населения; обеспеченность жильем, различными видами услуг ЖКХ, транспортом и связью; доступность образования, здравоохранения, культуры³.

В России используются следующие индикаторы для исследования уровня жизни⁴:

- показатели прожиточного минимума;
- показатели дифференциации населения;
- показатели денежных доходов;
- средний размер пенсий;
- показатели расходов и потребления населения;

¹ Качество жизни и экономическая безопасность России / Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. Екатеринбург, 2009. С. 13.

² Новые тенденции в развитии российской экономики: Сб. науч. тр. Вып. 10 / Под ред. Э.В. Пешиной. Екатеринбург, 2007. С. 65.

³ Там же.

⁴ Там же. С. 65-66.

- показатели покупательной способности населения;
- достигнутый уровень образования;
- показатели расходов в социальной сфере;
- продолжительность жизни и уровень рождаемости и т.д.

При исследовании уровня жизни (и при измерении денежных доходов) населения необходимо учитывать следующие стандарты ресурсов¹:

1) нормативные потребительские бюджеты - свод доходов и расходов населения в натуральной и денежной формах:

- нормативные потребительские бюджеты высокого достатка;
- нормативные потребительские бюджеты среднего достатка;
- нормативные потребительские бюджеты низкого достатка (бюджеты прожиточного минимума и восстановительные потребительские бюджеты);

2) душевой валовой внутренний продукт (доход) - стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года для потребления населения и инвестирования в экономику.

Численно измерить уровень жизни населения можно с помощью коэффициента покупательной способности денежных доходов населения $K_{пс}$ (количество наборов товаров и услуг, входящих в потребительский бюджет прожиточного минимума, которое можно купить на среднедушевые денежные доходы), который рассчитывается по формуле²:

$$K_{пс} = СДД / БПМ,$$

где *СДД* - среднедушевые денежные доходы;

БПМ - бюджет прожиточного минимума (среднегодовая величина).

Также уровень жизни можно оценить с помощью индекса концентрации доходов (индекса Джинни), характеризующего концентрацию распределения общего объема доходов среди различных групп населения³.

С 2000 г. и до начала мирового финансового кризиса в 2008 г. можно отметить тенденцию роста среднедушевых денежных доходов населения по России в целом, и в Свердловской области в частности. Однако мировой экономический кризис способствовал снижению среднедушевых денежных доходов населения.

При оценке уровня жизни (и денежных доходов) населения необходимо учитывать такие категории, как собственность и справедливость. Уровень жизни непосредственно связан с этими двумя понятиями, так как он характеризуется и исследуется исходя из собственности населения. Также уровень жизни рассматривается с точки зрения того, насколько справедливо денежные доходы распределены между различными группами населения.

Справедливость, как один из факторов, влияющих на уровень жизни населения, рассматривается со следующих позиций:

¹ Качество жизни и экономическая безопасность... С. 16.

² Там же. С. 17.

³ Там же. С. 18.

- 1) справедливость - равное участие всех членов общества в труде;
- 2) справедливость - равное участие всех членов общества в распределении созданных трудом благ¹.

Исходя из этого можно сделать вывод, что распределение доходов считается справедливым, если в нем задействованы все члены общества при равном их участии в труде.

Уровень жизни как показатель определения денежных доходов населения имеет важное значение для экономики. С помощью него оценивается благосостояние населения, которое влияет на развитие экономики в целом (а также на отдельные предприятия). Именно поэтому необходимо уделять особое внимание исследованию уровня жизни населения, особенно сейчас, в условиях мирового экономического кризиса. Уровень жизни следует учитывать при разработке направлений экономической и социальной политики на уровне страны в целом, а также на уровне отдельного предприятия.

В.И. Ахмеева
*Самарский государственный
экономический университет*

РЕФОРМА ЖКХ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Объем жилищно-коммунальных услуг оценивается примерно в 7,6% ВВП в России². Эта отрасль является одной из наиболее затратных в национальной экономике. Так, уровень удельного водопотребления превышает аналогичные показатели развитых стран в 2-3 раза, а на один квадратный метр жилья затрачивается в 8 раз больше энергии в отличие от средних мировых показателей³. Приведенные данные показывают необходимость анализа целей и проблем реализации этапов реформирования ЖКХ с позиции формирования институтов в процессе социально-экономических изменений в экономике. При этом анализ будет базироваться на следующих положениях⁴:

1. В ходе реформирования необходимо формировать комплементарность институтов, т.е. изменения должны происходить во всех смежных областях. Следует различать внутреннюю и внешнюю комплементарность институтов, т.е. преобразования внутри реформируемого сектора и в смежных секторах.

¹ Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории / Общ. ред. Д.Д. Москвина. М., 2002. С. 49.

² Гуртов В.О. О состоянии жилищно-коммунального комплекса // Экономист. 2004. №7. С. 47.

³ Чупин В.Р., Шлафман В.В. Нормирование и тарифообразование в сфере коммунальных услуг // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2000. №3. С. 7.

⁴ Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, А.Яковлев, Е. Ясин // Вопр. экономики. 2005. №5.

2. Формирование институтов требует финансирования. Если не обеспечено адекватное финансирование, то неизбежен спад производства, снижение уровня жизни населения и т.п.

Прежде всего следует уделить внимание особенностям этой отрасли, корни которой лежат в советском ЖКХ. До 1990 г. ЖКХ функционировало в системе воспроизводства планово-централизованной экономики. Финансирование, производство и предоставление услуг осуществлялось на основе институциональных отношений государственно-монополистической собственности. Объекты коммунальной инфраструктуры являлись составной частью крупных промышленных предприятий, и содержание их включалось в цены производимой продукции. Централизованные инфраструктурные системы, охватывающие большие территории, финансировались по остаточному принципу, как отрасли непроектной сферы. Расходы по оплате квартир населением не превышали 1%, а с учетом коммунальных услуг - 3% общих семейных расходов¹.

Реформа ЖКХ началась с приватизации жилищного фонда. Закон "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" определил право жильцов (квартиросъемщиков) получить эти квартиры в частную собственность. При этом на них не возлагались обусловленные правом собственности обязательства - полное возмещение издержек по поддержанию этой собственности и оплате коммунальных услуг. Квартиры находились в домах, которые требовали определенных расходов как целостные системы.

Приватизация квартир без решения вопроса об ответственности новых собственников за содержание и ремонт домов - типичный пример нарушения комплементарности институтов.

Поэтапный переход к 100%-ной оплате населением жилья и коммунальных услуг, а также формирование конкурентного рынка ЖКУ, разделение функций заказчика и подрядчика - следующие мероприятия по реформированию ЖКХ, с целью повышения качества услуг при снижении тарифов на ЖКУ.

Первая цель имеет макроэкономический аспект и связана с уровнем доходов населения, формированием бюджетов муниципальных образований и предприятий муниципального сектора экономики. Закономерности готовности и способности населения оплачивать ЖКУ выявлены в исследованиях советских ученых в рамках проблемы настоятельности потребностей и полезности². Данные исследования показали влияние эластичности потребления тех или иных благ на общие граничные условия (максимальные и минимальные) увеличения соответствующих расходов потребителей. При росте доходов населения происходит сближение степени эластичности расходов на различные блага, т.е. социальное и экономическое содержание этой тенденции выражается в выравнивании степени настоятельности отдельных благ. При этом настоятельность отдельных потребностей убывает по мере роста потребления в целом. Существенная особенность наблюдается в потреблении и расходах населения на платные услуги с изменением дохода. Во-первых, платные

¹ Гуртов В.О. Указ. соч. С. 50.

² Рутгайзер В.М. Социальная сфера: проблемы планирования. М., 1989. С. 189-204.

услуги (в том числе жилищно-коммунальные услуги) имеют отрицательную эластичность по цене. Но в отличие от продуктов питания, расходы населения на платные услуги возрастают по мере роста дохода, что характеризует высокую степень их настоятельности. Во-вторых, рост расходов населения на ЖКУ, в отличие от других платных услуг, значительно ниже при сохранении общего характера динамики, т.е. ЖКУ обладают отрицательной эластичностью спроса по цене и доходу.

Особенность функции спроса на ЖКУ по цене и доходу влияет на способность и готовность населения расходовать деньги на их оплату. Существует абсолютный максимум готовности и способности населения расходовать деньги на оплату ЖКУ. Средние показатели данной величины равны 5-6% среднего дохода населения, при котором уровень платежной дисциплины достигает 95%¹. Уровень платежной дисциплины 100% практически недостижим ни в одной стране. Данная устойчивая пропорция в структуре потребительских расходов характерна для всех стран. Следовательно, при повышении тарифов на ЖКУ выше 5-6% среднего дохода населения снижается платежная дисциплина, которая выражается в неплатежах и задолженности населения.

В России эластичность уровня собираемости платежей по доходу равна 0,99, т.е. на каждый процент прироста дохода уровень собираемости повышается также на 1%. Эластичность уровня собираемости платежей по тарифу на ЖКУ отрицательна, статистически значима и довольно высока - 0,2. Следовательно, при повышении тарифа на 1% собираемость платежей падает на 0,2%. Интенсивность реакции или коэффициент эластичности тем выше, чем значительнее превышение порога готовности и способности населения платить за ЖКУ. Именно его наличием и определяется отрицательное значение коэффициента эластичности спроса на ЖКУ по цене. Пороговой величиной готовности и способности населения платить за ЖКУ является доля оплаты, превышающая 10-15% доходов населения. За этим порогом даже самые "жесткие" меры по укреплению платежной дисциплины не повышают уровень собираемости платежей. Данный порог отражает предельную способность и готовность малообеспеченных семей платить за ЖКУ. Ему соответствует неприемлемо низкая платежная дисциплина - 70-80%.

Федеральный стандарт максимально допустимой доли платежей за жилье в собственных доходах населения установлен на уровне - 22% с учетом прожиточного минимума. Размер федерального социального стандарта соответствует устойчивой средней доле всех фактических платежей за аренду, содержание жилья и коммунальные услуги населения в странах ЕС и США. По уровню доходов на душу населения Россия отстает от ведущих стран Запада в 10-15 раз, что отражается в различии структуры распределения доходов. Так доля расходов населения России на продукты питания достигает более 60-65%².

В межбюджетных отношениях федеральный стандарт является инструментом взаимодействия государства и органов местного самоуправления при расчете

¹ Башмаков И. Способность и готовность населения оплачивать жилищно-коммунальные услуги // Вопр. экономики. 2004. №4. С. 144-145.

² Кучуков Р., Савка А. Экономическая политика: институциональные подходы // Экономист. 2004. №4. С. 21.

трансфертов. Он носит рекомендательный характер, так как ему обязаны следовать в первую очередь регионы, получающие дотации из федерального бюджета. С принятием федеральных законов №122-ФЗ и №131-ФЗ государство стимулирует органы местного самоуправления к установлению тарифов на оплату ЖКУ на уровне 100% экономически обоснованной себестоимости услуг. В соответствии с новым законодательством предоставление жилищных субсидий малообеспеченным гражданам осуществляется органами местного самоуправления за счет субвенций, получаемых из бюджета субъекта Федерации. Логика действий государства заключается в следующем. Повышение стоимости ЖКУ приведет к увеличению расходов домашних хозяйств на оплату данных услуг, в результате большее количество граждан получит право на получение жилищной субсидии, которые выплачиваются за счет бюджета региона. При этом повышение стоимости ЖКУ снизит объем выпадающих доходов предприятий ЖКХ, сократит расходы бюджетов муниципальных образований на покрытие их убытков.

Предоставление субсидии государством осуществляется лишь на социальную норму жилья, поэтому установление тарифов на жилье на уровне 100% фактически приближает долю расходов из бюджета семей на оплату ЖКУ до пороговой величины готовности и способности населения их оплачивать. Следовательно, установление федерального стандарта максимально допустимой доли платежей за жилье в доходах населения без учета уровня доходов населения и структуры их расходов проблему несбалансированности источников покрытия источников издержек муниципальных предприятий не решает.

Таким образом, расходы населения на ЖКУ имеют специфику, которая обусловлена функцией спроса на ЖКУ. Она характеризуется отрицательной ценовой эластичностью по цене и доходу. Коэффициент эластичности тем выше, чем значительнее превышение порога готовности и способности населения платить за ЖКУ. Уровень доходов населения России, определяющий структуру расходов, ограничивает предельную готовность и способность населения с низкими и средними доходами оплачивать услуги ЖКУ на уровне 15% дохода. Требование уплаты населением 100% стоимости ЖКУ без соответствующих изменений в политике доходов - нарушение внешней комплементарности, причем макроэкономического плана.

С принятием новой редакции Жилищного кодекса и федеральной программы "Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ" вторая цель - формирование конкурентного рынка ЖКУ - получила новый импульс. Новый жилищный кодекс законодательно зафиксировал, прежде всего, выход из ловушки, созданной некомплектной приватизацией жилья. В нем признано, что собственник несет ответственность за состояние и эксплуатацию жилого фонда, включая системы коллективного пользования, а также капитальный ремонт, а также определены формы управления многоквартирными домами. Тем самым на рынке ЖКУ сформированы покупатели услуг.

Более сложная проблема - продавцы услуг ЖКХ, среди которых преобладают естественные монополии. Учитывая, что поставка газа, воды и электроэнергии (стоимость которых составляет значительную долю общей стоимости затрат ЖКУ) осуществляют монополисты, регулирование тарифов и стимулирование квазиконку-

ренции является основным направлением реформирования. Квазиконкуренция достигается устранением барьеров входа на рынок, интернализацией внешних эффектов, снижением уровня асимметрии информации. Важно отметить, что создание условий для "работающей конкуренции" зависит не только от принятия законодательных норм, то есть формальных институтов, но и неформальных через различные формы самоорганизации потребителей услуг, которые позволят им занять равноправные позиции на рынке в качестве покупателей ЖКУ.

Таким образом, реформирование ЖКХ трудно и медленно продвигается, но результаты ее будут достигнуты при учете всех составляющих культивирования институциональных изменений.

И.К. Бабайцева

*Саратовский государственный
социально-экономический университет*

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Институциональная поддержка развития малого инновационного предпринимательства промышленности России предусматривает:

- формирование в стране новой модели хозяйствования, которая должна базироваться на гибкой производственной специализации и иметь индустриально-инновационную направленность;

- разработку единой системы правовых норм в рамках Инновационного кодекса, который должен включать ряд базовых законов, регулирующих инновационную деятельность, уточняющих основную терминологию в сфере наукоемкого предпринимательства, определяющих совокупность мер государственной поддержки малых инновационных предприятий, как на федеральном, так и региональном уровне, а также защиты интеллектуальной собственности;

- создание стимулов для появления и развития малых инновационных предприятий, что обеспечивается использованием современных рыночных финансово-кредитных технологий для поддержки МИП, установлением специальной системы льгот и преференций для коммерческих банков, кредитующих деятельность инновационных предприятий, расширением сферы банковского страхования, в том числе с участием государства, формированием в стране благоприятного инвестиционного климата;

- совершенствование условий хозяйствования малых инновационных предприятий промышленности путем снижения общего уровня налогообложения и разработку налоговых льгот для стимулирования деятельности МИП, расширения системы венчурного финансирования, повышения заинтересованности крупных компаний, коммерческих банков, страховых организаций к сотрудничеству с субъектами инновационного предпринимательства;

- расширение взаимодействия МИПП с рынками "среды" и "сбыта", что должно быть обеспечено путем их активного участия на рынке ценных бумаг и, в первую

очередь, корпоративных, рынке рабочей силы и ресурсов, а также на биржах, торгах, ярмарках и аукционах, и направлено на расширение ресурсных возможностей малых предприятий;

- внедрение различных форм партнерства между государством и малым инновационным предпринимательством. Это предусматривает реализацию различных форм кооперации между государством и МИП, разработку специальных программ прямого финансирования и стимулирования перспективных направлений роста малых технологических фирм, поддержку диффузии современных технологий на базе развития научно-технологических сетевых взаимодействий между малыми предприятиями промышленности, государственными организациями и вузами, а также расширения системы государственного заказа на научно-техническую продукцию;

- формирование инфраструктуры рынка деловых и консалтинговых услуг для инновационно-активных предприятий, участие государства в развитии рыночных институтов по оказанию консультационных услуг, системы профессионального инновационного менеджмента, разработки стандартов независимой научной экспертизы инновационных проектов;

- повышение эффективности деятельности уже функционирующих организаций как на федеральном, региональном, так и местном уровне (Министерства, Департаменты, различные фонды, центры, агентства, бизнес-инкубаторы, технопарки), а также создание внутри предпринимательского сообщества союзов малых и средних предприятий, деловых центров и различного рода ассоциаций предпринимателей, включая международные;

- организацию кадрового обеспечения деятельности МИП промышленности на основе внедрения в стране системы непрерывного профессионального образования, новых форм подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов в области инновационного менеджмента, а также разработки и издания учебной, научной, методической, справочной литературы и программных продуктов по вопросам управления инновационной деятельностью.

Таким образом, институциональная поддержка малых инновационных предприятий промышленности должна носить комплексный характер и быть основана на использовании всех механизмов рынка и инструментов государственного регулирования. Причем подход к стимулам для субъектов малого инновационного бизнеса должен быть дифференцированным в зависимости от сроков, размеров и отраслевой принадлежности предприятий, от ориентации деятельности только на внутренний или на внутренний и внешний рынок одновременно, от достигнутых МИП результатов. Оправдано также разделение льгот по фазам инновационного цикла.

Важным направлением эффективного развития малых инновационных предприятий является их кооперация с научными организациями, крупными промышленными предприятиями, финансовыми структурами, органами власти в рамках кластерных сетей, что, обеспечивая их участникам формирование устойчивых взаимосвязей и способствует достижению системой в целом конкурентных преимуществ как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Формирование инновационных кластеров в России и создание условий для вступления в них МИП промышленности - это важное направление экономической политики

государства, которая должна быть ориентирована не только на поддержку отдельных малых предприятий, но и стимулирование развития сетей "высоких технологий", объединяющих субъекты различных размерных классов и видов деятельности.

В целях расширения малого инновационного предпринимательства в стране и активизации деятельности МИП необходимо: принять федеральную целевую программу по развитию инновационных кластеров, интегрировать мероприятия по реализации кластерных проектов в федеральные и региональные программы развития малого предпринимательства, обеспечить согласование в деятельности институтов поддержки малых инновационных предприятий промышленности как по горизонтали в рамках межотраслевого взаимодействия, так и по вертикали между органами исполнительной власти на всех уровнях. Представляется важным реализация организационных и методических мероприятий, обеспечивающих упрощение входа МИП в кластерные инновационные сети, создание информационной поддержки малых инновационных предприятий промышленности и формирование консультационного центра по вопросам сотрудничества производственных предприятий разных размерных классов, организаций науки и образования, органов власти, действующих в рамках кластера.

Финансовую поддержку деятельности МИП промышленности в рамках кластеров целесообразно осуществлять на условиях государственно-частного партнерства и привлекать к этому процессу не только средства федерального бюджета, региональных и местных бюджетов на условиях долевого финансирования, но и венчурных фондов, крупных компаний, коммерческих банков. Необходимо предусмотреть формирование фандрайзинговых структур, отвечающих за привлечение и эффективное распределение финансовых ресурсов на реализацию инновационных проектов.

Представляется важным внедрение системы гарантирования кредитов, получаемых субъектами инновационных кластеров, развитие кредитной кооперации и страхования.

В рамках организации подготовки кадров по вопросам функционирования кластерных сетей высоких технологий необходимо предусмотреть обучение представителей краевых, районных и муниципальных администраций, профессиональных и бизнес-сообществ, руководства научно-исследовательских институтов, вузов, крупных и малых предприятий промышленности и организаций социального сектора экономики основам деятельности инновационных кластеров, а также реализацию информационно-просветительских мероприятий, обеспечивающих популяризацию предпринимательства в молодежной среде.

Е.А. Безгласная

*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В развитии любых экономических отношений важную роль играет институциональное пространство. Институциональное пространство - это логико-смысловая

среда, содержащая институциональные отношения между властью, бизнесом и населением, направленные на решение жизненных задач. Как любое поле институциональное пространство характеризуется вектором своего развития. Институциональное пространство нацелено на достижение однородности институтов, снижающее степень неопределенности в деятельности субъектов; синхронности функционирования институтов, что позволяет субъектам и агентам повысить степень рациональности своих действий; непрерывности в развитии, понимаемое как сохранение преемственности традиций, облегчающих агентам "врастание" в новые нормы и правила. Таким образом, институциональное пространство - это часть хозяйственной системы, обеспечивающая ее культурно-историческое и организационно-нормативное функционирование в координатах, освоенных хозяйственными субъектами.

Институциональное пространство как совокупность формальных и неформальных институтов в значительной степени определяет спектр возможного выбора (формального и неформального) целей социальных субъектов, а также способов (и издержек) достижения этих целей. Социальные субъекты взаимодействуют друг с другом по поводу реализации этих целей (или вынужденного отказа от их реализации). При этом обнаруживается их влияние на формирующиеся правила игры, которые могут как соответствовать официально провозглашенным, так и отклоняться от них.

Самым значительным субъектом институциональных отношений является государство. От его силы и возможностей зависит соотношение формальных и неформальных правил в обществе. Неспособность государства реализовать функции защиты, обеспечения безопасности, противодействия конкурентам, улаживания споров с партнерами, взыскания долгов замещается аналогичной способностью особых теневых институтов разных видов: "синих" - криминальных и "красных" - бюрократических¹.

Теневой сектор экономики представляет собой самоорганизующуюся систему отношений между экономическими субъектами, охватывающих все стадии общественного воспроизводства, с целью получения экономической выгоды, результаты и (или) способы достижения которой по различным причинам либо подменяются, либо принижаются, либо полностью скрываются как от непосредственных, так и от опосредованных участников отношений.

Полного совпадения между неформальными институтами и теневой экономики нет. Нелегитимные институты могут быть не противоречащими закону и открытыми, т.е. вполне легальными. Например, оптимизация налоговых выплат, обналичивание денег, посредничество при уменьшении задолженности предприятий бюджетам всех уровней и т.п. существуют легально как инструменты функционирования института предпринимательства, одна часть которого действует как теневая, а другая - как "прозрачная", причем теневая может делиться на криминальную и некриминальную, т.е. на отношения, которые пока еще никак не регулируются (финансовое посредничество при расчетах с бюджетом), и те, которые противоречат нормам, регулирующим хозяйственные отношения (оффшорные схемы ухода от налогов).

¹ Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А. Институциональные аспекты формирования благоприятного инвестиционного климата. М., 1998.

Несовершенство формальных и неформальных, но легальных институтов приводит к возникновению полулегальных или криминальных. Следовательно, необходимо и теоретическое, и практическое осмысление их функционирования, для того чтобы эти институты трансформировались в соответствующие легальные неформальные, а потом формальные институты, или следует отказаться от них, отвергнуть их как не соответствующие интересам общества.

Институционалисты неэффективный устойчивый институт называют дисфункцией или институциональной ловушкой. Можно утверждать, что теневая экономика - институт, состоящий из множества дисфункций и элементов, принимаемых остальной системой как эффективные. Для эффективного противодействия этому институту необходимо:

- а) усовершенствовать все институты, повлиявшие на процесс ее формирования;
- б) конкретизировать величину трансформационных издержек и свести ее к минимуму;
- в) создать механизм равномерного распределения издержек между институтами;
- г) минимизировать эффект культурной инерции.

Заметим, что чем больше институт, тем большие трансформационные издержки необходимо понести остальной системе при его "силовом" искоренении. Иначе говоря, с теневой экономикой в России бесполезно бороться исключительно увеличением санкций за несоблюдение закона. Все "силовые" акции являются очень затратными и далеко не всегда оправдывают себя с экономической точки зрения. По нашему мнению, теневую экономику надо сдерживать в границах экономической безопасности. Принцип должен быть таким: общественно опасные деяния должны последовательно выявляться и пресекаться, а общественно не опасные - легализоваться. Государство должно легализовать ту часть теневой экономики, которая не является общественно опасной. Для этого необходимы такие меры экономической политики, которые будут способствовать поддержанию экономики в состоянии устойчивости и стабильности. Среди таких мер выделим санацию и стимулирование деловой активности, формирование нормального предпринимательского климата, развитие конкурентоспособности бизнеса в рамках правового поля. Особенно важным это положение представляется в связи с повсеместным распространением "беловоротничковой" преступности - когда предпринимательская деятельность в рамках действующего законодательства зачастую является неприбыльной и нерентабельной.

Д.Е. Бекбергенева

*Оренбургский государственный
университет*

СУЩНОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений. Собственность - это принадлежность материальных и духовных ценно-

стей определенным лицам, юридические права на такую принадлежность и экономические отношения между людьми, по поводу принадлежности и передела объектов собственности.

Понятие о собственности формировалось в науке и в жизни в течение многих веков. Категория "собственность" вошла в научный оборот, за долго до возникновения экономической науки. Повышенный интерес к собственности объясняется тем, что изменения в отношении собственности непосредственно накладывают отпечаток на жизнь и благосостояние людей. Затрагивает их интересы. Собственность порождает уверенность в человеке, побуждает действовать ради ее сохранения и рационального использования. Собственность сложное явление, которое с различных сторон изучает несколько общественных наук. Собственность с точки зрения экономической теории есть отношения между людьми, социальными группами общества, хозяйствующими субъектами, по поводу присвоения ресурсов, условий производства, технологического и интеллектуального потенциала, произведенных в обществе, материальных и духовных ценностей. Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности. Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может вестись определенной социальной группой людей.

Характерной чертой марксистской трактовки собственности и было подчеркивание экономического содержания над ее юридической формой. Западные экономисты и юристы чаще видят в собственности отношения человека к вещи. В Римском праве собственность рассматривалась как право владения, пользования и распоряжения имуществом без проведения разграничения собственности на предметы личного потребления и на средства производства. И это естественно, экономическая деятельность в широком понимании этого процесса сформировалась значительно позже.

Собственность как экономическая категория есть отношение между людьми по поводу материальной основы хозяйственной деятельности, т.е. средств производства. В этом плане собственность тесно связана с экономической властью, с управлением производством, с повседневными отношениями между людьми. Поскольку конечной целью всякой хозяйственной деятельности является достижение определенного эффекта при производстве и реализации товаров и услуг, распорядителем этого эффекта и его владельцем является собственник материальных факторов производства, т.е. земли и капитала. Поэтому отношения собственности составляют основу социально-экономических отношений между людьми, определяют характер этих отношений, поведение людей.

Система экономических отношений собственности включает в себя следующие элементы:

- присвоение - это экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим, такая связь составляет основу производственного процесса, так как всякое производство материальных благ означает присвоения людьми природного вещества и энергии;

- хозяйственное использование имущества, соответствует отношениям возникающим в том случае, когда собственник средствами производства, сам не занимается созидательной деятельностью, а предоставляет возможность другим лицам использовать свое имущество в хозяйственных целях;

- получение доходов от собственности.

Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют формы ее организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, когда участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействуют с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости.

Наличие той или иной экономической формы присвоения не является случайным, а обуславливается уровнем развития материальной базы производства.

Экономические отношения собственности в современном обществе реализуются в правовых формах ими определяются отношения субъекта собственности к объекту собственности, правовые нормы включают в себя права собственника, его имущественную ответственность и защищают его права, - право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно не заключалось. Законы не создают отношений собственности (они объективны), а всего лишь закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе. Владение - это фактическое обладание имуществом. Пользование означает процесс извлечения полезных свойств из имущества. Распоряжение - это действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, наследование, аренда, залог и т.д.).

Основой рыночной экономики, в том числе и регулируемой государством, выступает частная собственность в ее разнообразных типах и формах. Многообразие форм собственности отражает разную степень развития производительных сил и организационно-экономических отношений, неодинаковую меру обобществления производства в различных областях хозяйства. В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм.

Г.И. Брялина

*Башкирский государственный
университет, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

В последние годы поддержка развития малого и среднего бизнеса стало приоритетным направлением в деятельности Правительства РФ. Так, в прошлом году

вступил в действие новый Федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства.

Федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день уже стал основой формирования целой системы льгот и преференций для малого и среднего предпринимательства. В 2008 г. принят новый Федеральный закон о порядке проведения контроля предпринимательской деятельности, в соответствии с которым закреплён принцип уведомительного начала предпринимательской деятельности; проверки малых компаний будут осуществляться не чаще, чем 1 раз в 3 года; а внеплановая проверка - только с санкции прокурора. Также определены законодательные рамки деятельности органов милиции в отношении малого и среднего бизнеса, например, установлен запрет на проверки, изъятие документов, проведение иных действий вне рамок административного правонарушения или уголовного дела. Государственная Дума проголосовала в апреле 2009 г. за законопроект, которым вступление в силу закона о проверках перенесено с 1 июля 2009 г. на 1 мая.

В 2008 г. приняты изменения в законодательство о государственном и муниципальном заказе, направленные на расширение участия малого бизнеса при размещении госзаказа. Это даст, по оценкам МЭРТ РФ, около триллиона рублей в год для малого бизнеса.

Принят Федеральный закон, предоставляющий преимущественное право выкупа помещений для малых и средних предприятий-арендаторов. Уже зарегистрировано 490 договоров купли-продажи. Но самый главный результат действия закона - приостановлена продажа с аукционов помещений, занимаемых предпринимателями.

На наш взгляд, федеральное и региональное законодательство действительно выстраивается для содействия развитию малого и среднего предпринимательства.

Начата практическая работа по формированию региональных и муниципальных перечней имущества для предоставления в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства. В 35 регионах это уже сделано. В перечни включены 28 с половиной тысяч объектов общей площадью 6,6 млн. кв. м.

Для преодоления кризисных явлений Правительством Российской Федерации был разработан и принят "План действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики", подготовленный, в том числе, на основе рекомендаций делового сообщества. В Плане действий сформирован самостоятельный раздел, относящийся к специальным мерам поддержки малого предпринимательства.

Другими важными направлениями поддержки малого и среднего предпринимательства стали поддержка кредитования этого сектора и прямая финансовая поддержка. Прежде всего - это уже широко известная программа Внешэкономбанка. На реализацию данной программы в 2009 г. государство выделяет 30 млрд. руб. в капитал Внешэкономбанка, т.е. в 3 раза больше, чем в 2008 г.

Несмотря на осуществляемое сокращение ряда бюджетных расходов, в отношении федеральной финансовой программы поддержки малого предпринимательства принято решение о существенном увеличении (более чем в 2,5 раза) финансирования данной программы до 10,5 млрд. руб. Основные приоритеты Программы в 2009 г. - поддержка сохранения занятости и содействие созданию новых рабочих мест.

Уже приняты решения о направлении в регионы 8,5 млрд. руб., также будут привлечены 3,5 млрд. руб. региональных средств. Они будут направлены:

- на программы грантовой поддержки начинающих - безвозвратные ссуды до 300 тыс. руб. - будет направлено 20%;
- на развитие микрофинансирования - также 20%;
- на развитие системы гарантийных фондов, которых к концу 2009 г. будет уже 63-40%;
- на компенсацию расходов по оплате процентов по банковским кредитам - 20%.

Если говорить об имущественной поддержке, то практика применения закона о преимущественном праве выкупа показала, что следует вернуться к вопросу о праве выкупа так называемых добросовестных арендаторов. А также подумать о снижении срока аренды, позволяющего воспользоваться выкупом, допустить предпринимателей, реорганизовавших свой бизнес, к возможности выкупа помещения.

Приоритетной становится сфера поддержки инновационных компаний. МЭРТ РФ готовит пакет мер по развитию малого инновационного, наукоемкого бизнеса. И один из первых шагов - разрешить высшим учебным заведениям и научно-исследовательским организациям учреждать малые компании. Также уже в текущем году будет запущен механизм "посевного" фонда, который дополнит уже сформированную инфраструктуру: бизнес-инкубаторы, Российская венчурная компания, региональные венчурные фонды, фонд поддержки предприятий научно-технической сферы.

Как видим, законодательная основа для ускоренного развития малого и среднего бизнеса уже формируется. Однако самое трудное - исполнение принятых решений. Для реализации намеченных мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2009 г. расходы федерального бюджета на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства будут увеличены до 10,5 млрд. руб., при этом в дополнение к ранее запланированным средствам будет выделено 6,2 млрд. руб.

Т.Я. Гамова

*Оренбургский государственный
аграрный университет*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: ДЕФИНИЦИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Одной из наиболее актуальных и значимых как в теоретическом, так и в практическом аспектах является проблема формирования и функционирования национальной инновационной системы. Инновационная экономика предполагает, прежде всего, наличие и эффективное развитие национальной инновационной системы со всеми ее соответствующими элементами. Это требует в свою очередь значительных инвестиций, прежде всего, в такие сектора экономики, как наука, образование, реальный сектор, высокотехнологичные производства. Формирование основ нацио-

нальной инновационной системы (НИС) в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. рассматривается как одна из ключевых задач стратегии развития нашей страны.

Следует отметить, что теория национальных инновационных систем (НИС) сложилась в начале 80-х гг. прошлого века. При этом определение "национальная" однозначно трактуется как "государственная" инновационная система. С точки зрения Европы такое определение вполне оправдано, поскольку европейские государства в основном образованы по национальному признаку, в некоторых странах существует административное деление по национальному признаку. Впервые понятие инновационной системы было использовано в 1987 г. К. Фриманом в его исследовании технологической политики Японии. К. Фриман описал важнейшие элементы японской инновационной системы, которые обеспечили экономический успех этой страны в послевоенный период. Однако, первым серьезным материалом, посвященным инновационной системе, считается работа "Национальная система инноваций" под редакцией Б. Лундвалла, вышедшая в 1992 г. Данный подход оказался перспективным, поскольку:

- понятие инновационной системы воплощает в себе наиболее современное понимание инновационного процесса;
- это понятие отражает важные изменения в условиях и содержании инновационной деятельности, происходящие в последнее десятилетие;
- исследования, основанные на понятии инновационной системы, создают плодотворную основу для разработки технологической и промышленной политики.

Результаты исследования, направленного на уточнение соотношения между общим и частным в инновационных системах конкретных стран, влияния интеграционных процессов на развитие национальных инновационных систем, изложены в монографии Б. Амабля, Р. Барре и Р. Буае "Инновационные системы в эру глобализации" (1997 г.). Авторы обосновывают положение о том, что специфика инновационных процессов предопределена национальными чертами научной и образовательной системы страны, регулированием в области интеллектуальной собственности, формами взаимодействия между участниками инновационного процесса, а также особенностями принятия решений на микроуровне. Исходя из этого, институциональные матрицы каждой страны определяют особенности ее национальной инновационной системы. Основным выводом работы является невозможность создания универсальной модели инновационной системы, применимой для любого социума. Вывод закреплен в предложенной категории "*социальная система инноваций*", акцентирующей зависимость модели национальной инновационной системы и институциональной матрицы общества. В монографии дан анализ четырех типов социальных инновационных систем: "рыночная" - США, Великобритания; "мезо-корпоративистская" - Япония; "социал-демократическая" - скандинавские страны; "интеграционно-европейская" - Германия, Франция, Нидерланды, Италия. По мнению авторов исследования наиболее вероятным вариантом является развитие взаимодополняющих различных социальных инновационных систем, нежели их конвергенция к единому типу.

Следует отметить, что национальная инновационная система России как отдельный предмет исследования в отечественной экономической науке заявлена в

ряде научных изданий¹. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. отмечено, что национальная инновационная система включает такие элементы, как интегрированная с высшим образованием система научных исследований и разработок, гибко реагирующая на запросы со стороны экономики, инжиниринговый бизнес, инновационная инфраструктура, институты рынка интеллектуальной собственности, механизмы стимулирования инноваций и другие; формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего достижение и поддержание лидерства России в научных исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям; создание центров глобальной компетенции в обрабатывающих отраслях, включая высокотехнологичные производства и экономику знаний; содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования механизмов частно-государственного партнерства, улучшения условий доступа российских компаний к источникам долгосрочных инвестиций, обеспечения отраслей экономики высокопрофессиональными кадрами менеджеров, инженеров и рабочей силой, поддержкой экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональной защитой внутренних рынков с учетом международной практики в данной области.

В российских научных изданиях в последние годы появляются перспективные результаты исследований проблематики НИС, в которых рассматриваются следующие ее аспекты.

Во-первых, связь инновационных процессов с институциональным контекстом социально-экономической системы, в том числе:

- зависимость инновационной активности социально-экономической системы от специфики ее ментальных характеристик (А. Курсаев);

- поиск путей преодоления институциональных ограничений базовой структуры трансформирующихся инновационных систем, препятствующих процессам их развития (В. Фридлянов, М. Марушкина).

Во-вторых, анализ предпосылок возникновения национальных инновационных систем, процессов их становления и функционирования в развитых странах, реализующих новаторскую стратегию инновационного развития (Н. Иванова, Д. Швецов, Н. Шелюбская, Н. Арзамасцев, В. Фадеева).

В-третьих, исследование и обобщение условий, приведших к формированию эффективных национальных инновационных систем имитационного типа (И. Бойко, С. Глазьев, Ю. Яковец).

В-четвертых, анализ структуры и механизма функционирования инновационных систем плановых экономик, сопоставление их характеристик с характеристиками инновационных систем рыночных экономик (Б. Салтыков, Д. Трофимов, А. Савин, С. Кузнецова, В. Маркова).

В-пятых, анализ сравнительных преимуществ инновационных систем различных моделей и типов (П. Щедровицкий, И. Бойко).

¹ См.: *Голиченко О.Г.* Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., 2006; *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. М., 2002; Теория инновационной экономики / Под ред. О.С. Белокрыловой. Ростов н/Д, 2009.

В-шестых, анализ проблем становления отдельных компонентов инновационных систем, например:

- инновационных территориальных структур в составе НИС (В. Денисюк, В. Иванов, М. Долишний, С. Ищук);
- фундаментальной и прикладной науки (И. Дежина, В. Козлов);
- подсистемы обеспечения инновационного процесса финансовыми ресурсами (Э. Забарная, С. Харичков, В. Шопенко).

В-седьмых, интеграция национальных инновационных систем в единую глобальную инновационную систему (В. Кудров, Л. Гохберг).

В-восьмых, систематизация результатов исследований НИС (например, обзоры Н. Ивановой, В. Иванова, М. Бунчука, А. Каплиева).

В экономической науке существует много определений понятия "инновационная система" и до настоящего времени нет единого подхода. Единая методология формирования НИС также не разработана.

Так, в материале ОЭСР (1997 г.) приведено определение национальной инновационной системы как совокупности институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства.

В настоящий момент сложилось три основных трактовки категории НИС. Первая состоит в рассмотрении НИС как совокупности институтов, деятельность которых направлена на генерирование и диффузию инноваций. Это определение отражает, что инновационные процессы проявляются непосредственно в хозяйственной практике. Основной упор данной концепции лежит в плоскости коммерциализации, практической отдачи от науки, так как появление нового продукта связано с совместной работой множества хозяйствующих субъектов.

Вторая интерпретирует НИС как комплекс сопряженных экономических механизмов и видов деятельности, обеспечивающих инновационные процессы. Данное определение более функционально, так как оно подчеркивает динамизм взаимодействия субъектов НИС, переход к нелинейной модели инновационного цикла, оставляя в тени движущие силы инновационных процессов.

Третья точка зрения связана с более глубокой сущностью экономических отношений. НИС трактуется как часть национальной экономической системы, обеспечивающая органическое встраивание инновационных процессов в поступательное развитие экономики и общества. Эта концепция полагает, что создание формальных инновационных структур само по себе не гарантирует успеха нововведений. Необходимо формирование адекватной экономической атмосферы, благоприятного для инноваций социального климата.

Основная цель национальных инновационных систем заключается в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении качества жизни населения путем создания дополнительных рабочих мест как в сфере науки, так и в сферах производства и услуг, а также увеличение поступлений в бюджеты разных уровней за счет роста объемов производства наукоемкой продукции и доходов населения.

Системный характер понятия инновационной системы означает, что технологическое развитие рассматривается не в виде цепочки односторонне направленных причинно-следственных связей, ведущих от НИОКР к инновациям, но как процесс взаимодействия и обратных связей между всем комплексом экономических, социальных, политических, организационных и других факторов, определяющих создание инноваций.

В настоящее время выделяют две основные модели инновационной деятельности:

- традиционная линейная модель (в соответствии с ней предполагается, что развитие идет от фундаментальных исследований к прикладным разработкам, производству и коммерциализации, т.е. инновации базируются на результатах НИОКР; система НИОКР рассматривалась в качестве основного и единственного источника инноваций на национальном уровне причем высококвалифицированные специалисты вовлечены на первых стадиях инновационного процесса);

- новая интерактивная модель (инновационные идеи генерируются на всех этапах инновационного цикла, включая производство и коммерциализацию; появление инноваций, их распространение и рост производительности труда зависят помимо НИОКР от большого числа других факторов в рамках национальной научной и образовательных систем; фундаментальные исследования не являются иницирующим этапом; результаты исследований используются на всех стадиях инновационного цикла; необходимо учитывать обратные связи на всех этапах; в инновационный процесс вовлекаются специалисты различной квалификации и профессий на всех его этапах).

НИС различных стран существенно отличаются друг от друга экономической структурой и составляющими ее институтами. Модели инновационного развития определяются научно-техническим потенциалом страны, масштабами внутреннего рынка и возможностью завоевания позиций на внешних рынках. Так, с учетом специфики национальной экономики выделяются следующие модели инновационного развития:

- создание "отверточных" производств с целью расширения занятости при слабой или отсутствующей инновационной активности (типично для развивающихся стран);

- высокая инновационная активность на основе собственной базы знаний, развитого научно-технического потенциала и стимулирования сферы НИОКР и высоких технологий при развитом внутреннем рынке (США);

- высокая инновационная активность на основе собственной базы знаний, нацеленность на внешние рынки (Израиль, Корея, Тайвань и др.);

- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества, при собственной базе знаний и нацеленности на внутренний рынок (бывший СССР, а также США);

- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества, при собственной базе знаний с ориентацией на внешние рынки (Финляндия, Швеция, Тайвань);

- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества при использовании внешних источников знаний и с ориентацией на внутренний рынок (Великобритания, Япония послевоенного периода);

- инновационная деятельность, стимулируемая обществом при внешних источниках знаний с нацеленностью на внешний рынок при внешнем финансировании (Бразилия, страны Юго-Восточной Азии).

Инновационная деятельность большинства стран, в том числе и России не укладывается ни в одну из перечисленных выше моделей и может быть охарактеризована с помощью комбинации некоторых моделей¹. Выбор наиболее приемлемой для каждой страны комбинации определенных моделей является новой научной и практической задачей. В анализе инновационной системы, отдельные исследователи, например, Нельсон и Розенберг, сосредоточивают внимание на технологических инновациях. Другие авторы, например, Б. Лундвалл, К. Фриман, рассматривают также и нетехнологические инновации, - в частности, институциональные инновации, социальные и образовательные инновации, а также организационные изменения. Центральным звеном инновационных преобразований являются технико-технологические знания. Согласно международным стандартам выделяются два типа технологических инноваций: продуктовая инновация (базисная - внедрение новых и улучшающаяся - совершенствование продуктов); процессная инновация.

Большое теоретическое и практическое значение для изучения национальной инновационной системы имеют исследования Г. Менша, который анализировал зависимости между темпами экономического роста и цикличностью и базисными нововведениями. Многие положения концепции Г. Менша получили дальнейшее развитие в работах других авторов. Например, А. Кляйкнехт утверждал, что нововведения-продукты образуются на фазе депрессии, а нововведения-процессы - на повышенной стадии длинной волны. По мнению этих и многих других исследователей, новаторская деятельность рассматривается как основной фактор, вызывающий динамические изменения волнового характера в экономике.

Итак, в современной зарубежной и отечественной экономической литературе национальные инновационные системы исследуются с разных методологических подходов.

Ж.Г. Голодова

*Российский университет дружбы
народов, г. Москва*

РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Спад производства на фоне снижающегося спроса является следствием большинства экономических кризисов, в том числе и современного. В результате этих процессов ухудшается состояние государственного бюджета, снижаются финансовые возможности хозяйствующих субъектов и объемы банковского кредитования, сокращается уровень занятости, растет социальная напряженность в стране. Вместе

¹ *Варшавский А.Е.* Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России: Монография / Отв. ред. В.П. Горегляд. М., 2005.

с тем, кризис - это и период, когда становятся востребованными отдельные виды предпринимательской деятельности, которыми готовы заняться юридические и физические лица. Не явилось исключением и современная ситуация в России, где многие компании и граждане вынуждены искать новые сферы бизнеса, для развития которого требуется начальный, хоть и незначительный стартовый капитал, предоставить который многие банковские учреждения не в состоянии. Решить проблему могут микрофинансовые организации или институты (МФО или МФИ), создаваемые, как правило, при поддержке международных организаций. Основными операциями МФО являются предоставление микрокредитов (микрозаймов), микролизинга и потребительских кредитов, осуществление факторинговых операций, оказание консультационных и информационных услуг в области микрокредитования. Однако микрофинансирование позволяет также решить не только экономические и некоторые социальные проблемы: повышение уровня занятости, в том числе путем развития надомной работы.

Преимущества данных организаций заключаются в меньшей степени рисковости деятельности, им, как правило, запрещены эмиссия долговых обязательств (в отдельных странах, например, в Таджикистане такая эмиссия разрешена при эмиссии векселей) и осуществление депозитных операций (в отдельных странах разрешено, если по привлеченным от клиентов средствам выплачиваются проценты и вознаграждение). Микрофинансовые организации, в отличие от коммерческих банков, характеризуются более равномерным размещением на территории страны, т.е. являются более доступными для клиентов: происходит развитие сети "точек продаж" ресурсов. В МФО проще осуществляется вовлечение средств физических лиц, которые зачастую доверяют таким организациям в большей степени, чем коммерчески банкам.

Привлекательны МФО для потенциальных пользователей услуг, поскольку незначительные суммы кредитов и займов, а также отсутствие кредитной истории приводит к невозможности использования банковского кредитования. Процентные ставки по микрофинансовым кредитам, регулируемые контролирующими органами, как правило, ниже, чем при классическом банковском кредитовании. В частности, в Узбекистане установлено, что при среднерыночной ставке банковского кредита 18% ставка по микрокредиту, предоставленному на формирование первоначального капитала компании или физического лица, не должна превышать 3% (до 2009 г. - не более 5%), а по предоставляемым на срок не более двух лет микрокредитам на развитие бизнеса и пополнение оборотных средств малых компаний и фермерских хозяйств, сумма которых не превышает 500 минимальных размеров заработной платы (6,2 тыс. долл.) - 50% от ставки рефинансирования Центрального банка (т.е. не более 7%). Однако есть страны СНГ (Казахстан, Россия), в которых микрокредит, наоборот, обходится на 20-40% дороже традиционного банковского кредита, что связано с высоким уровнем риска, ведь наиболее часто предоставляются необеспеченные микрокредиты и займы.

Для микрофинансовых организаций контролирующими органами вводятся требования, близкие к требованиям, предъявляемым к банковским учреждениям:

- по минимальной величине уставного капитала;
- по лицензированию деятельности (в некоторых странах допускается деятельность на основании свидетельства) и государственной регистрации;
- по проведению внешнего аудита;

- предъявляемые к должностным лицам - руководителям организации;
- по организации системы внутреннего контроля.

Вместе с тем, по отношению к этим организациям устанавливаются пониженные требования контролирующих органов в части регламентации минимальной величины уставного капитала, нормативов ликвидности, упрощенные правила ведения бухгалтерского учета и отчетности, а также осуществления финансовых и кассовых операций. Так, минимальный размер уставного капитала вновь создаваемых МФО установлен в Таджикистане в размере 200 тыс. долл. США, а для действующих - 125 тыс. долл. США; микрозаемных организаций - с 1 августа 2009 г. 200 тыс. долл. США (ранее 50 тыс. долл.). Для получения лицензии микрофинансовая организация в отличие от банка должна представить минимальный пакет документов: заявление о выдаче лицензии, учредительные документы, нотариально заверенную копию о государственной регистрации, сведения о составе органов управления, документы, подтверждающие формирование уставного капитала, сведения о кандидатах на должность руководителя, содержащие общую информацию о наличии образования, стаже работы и отсутствии судимости.

МФО, как правило, создаются в виде акционерных обществ закрытого типа или обществ с ограниченной ответственностью (микрозаемные фонды - в виде общественных фондов, действующих на основании свидетельства). В качестве учредителей организации допускаются юридические и физические лица как резиденты, так и нерезиденты (в некоторых странах). Развитие МФО, происходит, в первую очередь, в наиболее бедных странах, с недостаточным уровнем капитализации банковского сектора и низким уровнем платежеспособности хозяйствующих субъектов и населения. Именно в этих условиях микрофинансирование зачастую становится единственной возможностью привлечения необходимых финансовых ресурсов. В частности, из всех стран СНГ наибольшее развитие микрофинансирование получило в Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане, в которых представлен широкий спектр таких коммерческих и некоммерческих организаций, а также сформировалось необходимое законодательное и правовое поле (см. таблицу).

Опыт стран СНГ подтверждает необходимость развития микрофинансовых организаций, количество которых возрастает даже в условиях современного кризиса. В частности, в Узбекистане в начале 2008 г. функционировало только 13 МФО, 2009 г. - их уже стало 26, две организации были созданы в 2009 г. Для стимулирования кредитования малого бизнеса и населения, занятого частной практикой, Президентом Узбекистана принято Постановление "О мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса в Республике Узбекистан в 2006-2010 годы", в соответствии с которым предприятия, оказывающие особые финансовые и банковские услуги (лизинговые и страховые) освобождены от уплаты подоходного налога (единого налогового платежа) сроком на три года. С 2007 г. данная льгота распространяется на микрофинансовые организации¹. В Кыргызстане количество МФО возросло с 104 в начале 2005 г. до 291 к началу 2009 г.², а объем их кредитного портфеля за тот же период вырос в 8,6 раз.

¹ См. официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан (<http://www.cbu.uz/ru>).

² См. официальный сайт Национального банка Кыргызской Республики (http://www.nbkr.kg/index.jsp?res=high&scr_res=1024).

Сравнительный анализ параметров микрофинансирования в отдельных странах СНГ*

Параметры	Россия	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан
Организации, оказывающие микрофинансовые услуги	Банки, кредитные и сельскохозяйственные кооперативы, государственные и частные фонды	Микрофинансовая компания, микрокредитная компания, микрокредитное агентство	Микрокредитные депозитные организации, микрозаемные организации, микрозаемные фонды	Банки, микрокредитные организации, кредитные союзы, ломбарды
Наличие специального закона, регулирующего деятельность МФО	-	+ (2002 г.)	+ (2004 г.)	+ (2006 г.)
Минимальный уровень капитала МФО	Не установлен		200 (125**) тыс. долл.	Не установлен
Количество документов, представляемых заемщиком	Не установлено	Заявка, копия учредительных документов (паспорта), договор залога (поручительства),	Заявка, анкета, сведения о деятельности (копия патента), копия учредительных документов (паспорта), сведения о доходе, бизнес-план, документы по обеспечению	Заявка, анкета, сведения о деятельности (копия патента), копия учредительных документов (паспорта), сведения о доходе
Максимальный размер микрокредита	Не установлен		50 тыс. долл.	1000 МРОТ (12 тыс. долл.)
Максимальный размер микрозайма	Не установлен			100 МРОТ*** (1,2 тыс. долл.)
Количество контролируемых нормативов	Не установлен		9	Не установлены
Форма организации	АО, кооперативы, общественные фонды	Любая**	ЗАО, ООО	Любая
Участие в составе учредителей нерезидентов	Не допускается	Допускается	Допускается	Не допускается
Срок принятия решения об оказании услуг, количество дней	Не установлен	2	Не установлен	10

* Составлено по данным: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2005-2008 гг. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?PrId=Nadzor>; Закон РТ "О

микрофинансовых организациях". Режим доступа: http://www.nbt.tj/files/docs/laws/mfin_org.pdf; Закон РУ "О микрофинансировании". Режим доступа: http://www.cbu.uz/ru/laws/ruz_laws/microfinancing_law.htm; Закон КР "О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике". Режим доступа: <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=50&lang=RUS>.

** МФО может быть создана только в акционерной форме, микрокредитное агентство - в форме некоммерческой организации.

*** Микрозаем предоставляется только физическим лицам.

Низкий уровень банковского потенциала регионов России, высокая доля в субъектах Федерации банковских учреждений, головные организации которых находятся в других регионах страны, приводит к тому, что основными клиентами таких организаций становятся крупные и средние организации, тогда как для организаций малого бизнеса рынок финансовых услуг ограничен. Кроме того, из-за наличия большого числа малых городов и муниципальных образований основная часть юридических и физических лиц не имеет доступа к банковским услугам, что сдерживает развитие региональных и местных товарных рынков. Поэтому развитие региональных банковских систем в РФ должно сопровождаться созданием системы финансово-кредитных услуг, в том числе внедрением организаций микрофинансирования, основными формами которого в настоящее время являются: кредитные кооперативы - кредитные потребительские кооперативы граждан или сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы; потребительские общества; фонды - государственные, муниципальные или частные; общества взаимного кредитования; некоммерческие партнерства; небанковские депозитно-кредитные организации и др. Сделаны отдельные шаги в направлении развития МФО - созданы инфраструктура рынка (Национальное партнерство участников микрофинансового рынка, Российский микрофинансовый центр, имеющий более 150 филиалов, а также региональные ассоциации микрокредитования), проводятся конференции, посвященные проблемам микрофинансирования. Количество микрофинансовых институтов и их филиалов, составляющее в 2003 г. 626 организаций, возросло к 2008 г. до 887¹. Общая сумма займов, предоставленных организациями микрофинансирования на 1 января 2007 г., составила 750 млн. долл., а общее число клиентов - 500 тыс. Основной формой организации являются кредитные кооперативы, и прежде всего, кредитные потребительские кооперативы граждан (в результате малые предприятия еще недостаточно активно используют микрофинансирование), в качестве недостатков которых можно выделить низкий средний размер предоставляемых средств (около 60-80 тыс. руб.), отсутствие возможности проведения платежей своих клиентов. Таким образом, финансовые возможности российских микрофинансовых организаций довольно ограничены: кредитные союзы и кооперативы практически не привлекают заемные ресурсы, государственные фонды поддержки малого бизнеса получают незначительные средства из региональных бюджетов, а банки предпочитают работать с крупными клиентами. Процентные ставки МФО в РФ превышают ставки по банковским креди-

¹ Основные результаты мониторинга рынка микрофинансовых услуг в 2003-2007 гг. Режим доступа: http://www.rmcenter.ru/files/SME_market_investigation-12-01-09.doc. С. 9.

там, составляя в начале 2008 г. от 22 до 42%¹, что также сдерживает возможности пользования данной услугой. Разрешить такие проблемы можно с помощью установления тесных взаимоотношений между существующими в регионе коммерческими банками и организациями микрофинансирования, т.е. каждая МФО должна заключать соответствующие договоры с коммерчески банком (или несколькими банками).

В целях развития микрофинансирования малого бизнеса, а также частных лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, расширения линейки микрофинансовых организаций и услуг считаем необходимым:

- разработать государственную политику в области микрофинансирования;
- подготовить и принять законодательную и нормативную базу, регламентирующую статус и условия создания микрофинансовых организаций, источники их финансирования, порядок их лицензирования и регистрации, объекты микрофинансирования, права и обязанности сторон сделки, механизм регулирования и надзора за деятельностью МФО, порядок учета и отчетности, квалификационные требования к кандидатам на руководящие должности;
- ввести налоговые льготы по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих микрофинансирование, увязав их со сроками кредитования;
- установить максимальный размер микрокредита и микрозайма в размере 1000 МРОТ и 200 МРОТ соответственно, микролизинга, обеспечением которого станет приобретенное оборудование, - 2000 МРОТ;
- ввести льготные процентные ставки по микрокредитам, привязав их к части от ставки рефинансирования, как это сделано в некоторых странах СНГ.

Дальнейшее развитие институтов микрофинансирования, таким образом, позволит обеспечить доступность банковских услуг во всех точках РФ, повысить качество этих услуг, создать новые виды банковских продуктов, а также за счет повышения конкуренции снизить тарифы за осуществление отдельных банковских операций.

Ю.С. Голодова

Российский университет дружбы народов, г. Москва

РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На встрече Президента РФ с представителями дискуссионного клуба "Валдай", состоявшейся 14 сентября 2007 г., в очередной раз был обозначен инновационный путь развития страны не только для преодоления последствий финансового кризиса, но и для изменения структуры российской экономики. Мировой опыт перехода экономики на инновационное развитие достаточно разнообразен: с одной стороны, страны Европы и США, которые достаточно давно осуществили трансформацию

¹ Основные результаты мониторинга рынка... С. 32.

экономики, с другой - развивающиеся страны, страны с переходной экономикой, такие как Китай, Индия и др.

Существуют разные подходы к формированию инновационных систем. Первый подход основан на использовании собственного научно-технического потенциала для генерирования инновационного продукта и включает в себя весь цикл (от фундаментальной идеи через прикладные разработки до получения опытного образца). Второй подход базируется преимущественно на привлечении внешних высоких технологий, с их последующей адаптацией с акцентом на коммерциализацию на уровне готового изделия, что, в частности, характерно для КНР. Для Российской Федерации, сохранившей свой интеллектуальный потенциал и разветвленную научно-исследовательскую инфраструктуру, более приемлемым является первый вариант. С другой стороны, нам как государству с переходной экономикой интересен ход инновационной модернизации в КНР: ведь к началу рыночных реформ наши страны имели схожую структуру экономики.

Несмотря на то, что каждая страна, так или иначе, выбирала свой путь и модель инновационного развития, основные параметры характерны для развития технологического процесса любой страны. В первую очередь, это включает создание особых зон для развития технологий, нормативное регулирование, введение особых преференций для предприятий-участников. На современном этапе технологическое развитие невозможно без обмена информацией и интерактивные отношения между странами. Наиболее интересным в этой области представляется опыт Китая, в докладе о работе правительства в 2006 г. было отмечено, что "Китай уже вступил в период, когда его социально-экономическое развитие идет более чем прежде, за счет научно-технического прогресса и инноваций"¹. Также "говорящим" показателем будет доля инновационной продукции в мире: у России это 1%, а у Китая - 34%².

Развитие свободных экономических зон в РФ можно разделить на два этапа: первый этап - конец 1980-х гг. до 2005 г., и второй этап - с 2005 г. по настоящее время. Мировой опыт создания свободных экономических зон (СЭЗ) стал изучаться в нашей стране еще в конце 1980-х гг., тогда зародилась концепция создания новых инвестиционных зон в г. Выборге и Находке. Однако в результате начавшихся в начале 1990-х гг. экономических реформ, проблема создания СЭЗ отошла на второй план. Во многом это было обусловлено опасениями, что такие зоны будут неподконтрольны государственному регулированию на федеральном уровне, обеспечат большую экономическую свободу отдельным регионам. Теме не менее, к середине 1990-х гг. необходимость появления таких зон стала все очевиднее, и в 1995 г. был принят Федеральный закон "Об особой экономической зоне в Калининградской области", затем были созданы свободные экономические зоны в г. Находке, Калмыкии и т.д. Вместе с тем, к концу 1990-х гг. правовой статус свободных экономических зон оставался неясен, хотя в стране их уже насчитывалось 20. Результаты их деятельности также оказались неоднозначны. Например, в г. Находке в середине 1990-х гг.

¹ См.: <http://rus.delfi.lv/archive/%&Ovr7/article.php?id=13797955&ndate=1141509600&categoryID=57862>.

² См.: <http://www.rpm-consult.ru/base/news/innovation.html>.

работало 386 предприятий с иностранными инвестициями, при этом 224 предприятия со 100% иностранных инвестиций. Объем экспортной продукции свободной экономической зоны в 1995 г. составил 42,3 млн. долл., в 3 раза превысив импорт¹. С другой стороны, во многих зонах бездействовали зарегистрированные предприятия, вместо привлечения иностранных инвесторов происходил процесс перепродажи товаров.

"Второе развитие" особых экономических зон (ОЭЗ) началось с принятием Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22 июля 2005 г. Первое изменение коснулось терминологии: слово "свободные" заменено на "особые", что обусловлено целевой направленностью каждой зоны и отнесением к определенному типу: промышленно-производственным (Липецкая область и Республика Татарстан), технико-внедренческим (г. Санкт-Петербург, Зеленоградский АО г. Москвы, г. Дубна, г. Томск) и туристско-рекреационным зонам (Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края, Республики Алтай и Бурятия, Иркутская область), а также ОЭЗ в Калининградской и Магаданской областях, которые сохранили свой статус с принятием нового закона. Во-вторых, речь идет не о целом регионе, а о строго ограниченной зоне внутри него, что позволяет эффективнее осуществлять контроль за реализацией инвестиционных программ. В-третьих, создан особый орган - Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами. В-четвертых, законом установлен особый правовой режим ведения предпринимательской деятельности, а также льготный налоговый режим.

Изменение валового регионального продукта (ВРП) в СЭЗ РФ отражало одну и ту же тенденцию: ВРП увеличивался с 2005 г. интенсивнее, средний темп роста составлял 27% (см. рисунок). Также наблюдалась положительная динамика при анализе иностранных инвестиций, поступивших в регион, например, прирост объема поступивших инвестиций в г. Дубна в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличился на 20%.

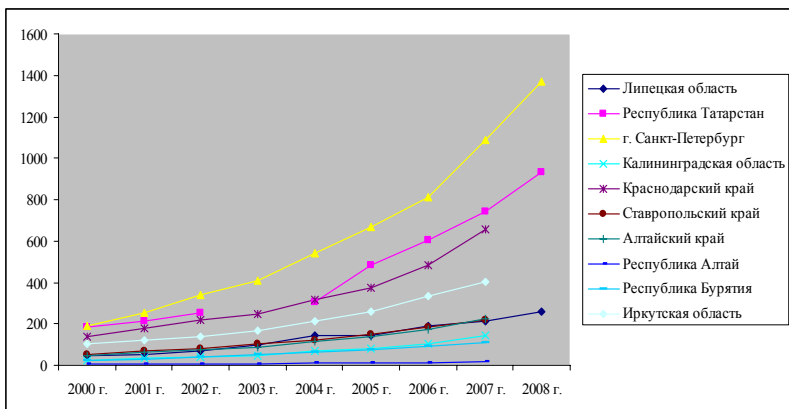


Рис. Изменение ВРП в свободных экономических зонах, 2000-2008 г.*

* Данные по г. Томску и Зеленоградскому АО г. Москвы отсутствуют.

¹ См.: <http://www.eup.ru/Documents/2004-03-15/28FB2.asp>.

Аналогичные этапы были характерны и для Китая, который в 1979 г. провозгласил формирование открытой экономики, а в 2001 г. стал членом ВТО. В 2007 г. ВВП Китая достиг уровня 3,52 трлн. долл. (8% мирового ВВП), страна заняла третье место в мире по размеру ВВП. В рамках привлечения иностранных инвестиций (объем прямых иностранных инвестиций около 860 млрд. долл. за последние 30 лет) и переориентации экономики не последнюю роль играли специальные экономические зоны. Сегодня на опыт Китая по созданию таких зон ссылаются многие страны мира, а срок их функционирования равняется практически 30 годам (в 2005 г. СЭЗ Шэньчжэнь "исполнилось" 25 лет).

В КНР функционирует несколько различных видов зон экономического развития. Первоначально были созданы СЭЗ, которые функционировали за счет заимствования современных технологий для экспортоориентированных отраслей. В сравнении с другими странами, ОЭЗ в Китае превосходят все остальные по площади и населению, а на первоначальном этапе они не были функционально разделены, их развитие происходило по всем отраслям: промышленности, сельскому хозяйству, туризму и т.д. Функциональное разделение СЭЗ началось в 1984 г., когда были выделены открытые города (всего 14 городов, среди них Далянь, Шанхай, Фучжоу, Гуанчжоу и пр.), зоны приграничного экономического сотрудничества (приграничные области Центрального, Западного и Северо-Восточного Китая), свободные торговые зоны (Шанхай, Фучжоу, Гуанчжоу и пр.), зоны экономического и технологического развития (Центральный и Западный Китай), зоны развития техники и технологий местного уровня (Далянь, Циндао, Гуанчжоу и пр., всего 14 зон), зоны экспортной переработки (всего 15 зон в действующих специальных зонах), зоны развития высоких технологий (всего 53 зоны). То есть выделение специфической направленности, диверсификация ОЭЗ в Китае происходило по мере промышленного развития страны и открытия экономики.

При сравнении особенностей формирования ОЭЗ и СЭЗ в России Китае можно выделить как особенные, так и общие черты, закономерные для прохождения данных процессов с учетом общемировой практики. Инновационное развитие поощряется государствами многих стран, особенно развивающихся, например, странами БРИК. Особые зоны позволяют заимствовать опыт других стран, привлекать иностранные инвестиции, размещать иностранное производство на своей территории, решать проблемы занятости и безработицы.

Первым необходимым условием функционирования ОЭЗ является создание особого органа государственной власти, в РФ такой орган был создан в 2005 г. и находится в ведении Министерства экономики развития и торговли, в Китае контроль за образованием и функционированием ОЭЗ осуществляется Государственным Советом.

Следующим условием становится выбор определенного региона, или части региона, для выполнения специфической роли ОЭЗ. Что касается РФ, то после развала СССР многими бывшими странами-участницами был забыт опыт инновационного развития СССР. Экономические и социальные проблемы, структурные перестройки экономики, дефицит бюджета, неплатежеспособность предприятий - это лишь тот небольшой перечень проблем, которые страна решала до 2000-х гг. Хотя необходимо отметить, что Китай также начинал развитие особых экономических зон отнюдь не в лучший период экономического развития: с конца 1970-х гг. мировая экономика

восстанавливалась от нефтяного кризиса, начинался кризис неплатежеспособности развивающихся стран.

Положительные опыт Китая в области формирования экономики, основанной на развитие, отмечался в нашей стране еще в 2006 г. в рамках "круглого" стола Торгово-Промышленной палаты РФ, Комитета по научно-техническим инновациям и высоким технологиям, Подкомитета по инвестициям в ОЭЗ Комитета по инвестиционной политике "Особые экономические зоны - новые инвестиционные возможности". Тогда в материалах "круглого" стола отмечалось, что "Хороший пример использования ОЭЗ показывает Китай, где на территории экономических зон действует около 45 тысяч предприятий или 18% их общего количества в стране, а объем иностранных инвестиций в ОЭЗ составил 31 млрд. долл."

В первую очередь, необходимо отметить тот факт, что первоначальное развитие ОЭЗ в Китае проходило в хаотичном порядке: не было специализации между зонами, развивали все промышленные направления деятельности. С течением времени руководство страны стало приходить к пониманию и видению роли ОЭЗ. Развитие ОЭЗ невозможно без структурных изменений во всех сферах и создания необходимой инфраструктуры: начиная с государственного уровня до уровня семьи, домохозяйства.

Китай, как и Япония, после Второй мировой войны, активно использовал результаты западных разработок, копируя результаты иностранных конкурентов. Как стартовые условия для развития инновационного производства такие действия вполне обоснованны и широко используются в мировой экономике. Кроме того, дешевизна рабочей силы, капитала привлекли многие компании для организации бизнеса в КР, благодаря чему опыт ОЭЗ расширился и вышел на новый уровень. Результатом роста производства китайской продукции стала широкая экспортная экспансия КНР: сначала в США, затем на европейские рынки. Несмотря на лоббирование многих антикитайских экспортных условий, ужесточение квот, многие китайские компании с иностранным участием стали лидерами мирового рынка. Предыдущие два фактора позволили сократить издержки национального производства по внедрению инноваций.

Особую роль в развитии ОЭЗ играют специалисты КНР, которые обучались за границей, но по окончании обучения вернувшиеся на родину с необходимым накопленным опытом. К настоящему времени зоны развития высоких технологий КНР располагают сравнительно развитой современной производственной базой, инфраструктурным обеспечением, значительным научно-техническим потенциалом и комплексной системой коммерциализации полученных научных результатов.

России активно использовать полученный Китаем опыт позволяет обоюдно выгодное сотрудничество, установившееся между странами. С 2006 г. создаются российско-китайские технопарки, областью интересов которых является развитие в ИТ-сфере, биоинженерии. Несмотря на инфраструктурные проблемы, связанные с формированием ОЭЗ в РФ, необходимо отметить, что руководство страны уже подошло к пониманию необходимости перехода к инновационному развитию. Современная конъюнктура мировых рынков, не благоприятствующая росту экспортных доходов от сырьевого экспорта, заставляет искать "новые точки роста". Опыт Китая демонстрирует, что даже отсутствие экономически благоприятных условий позволяет реализовывать программы инновационного развития.

В РФ возникают проблемы административного характера: инвесторам, для начала бизнеса, необходимо оформить слишком широкий пакет документов (по сравнению, например, со странами Польши, скандинавскими странами). Кроме того, предприятия-резиденты в ОЭЗ далеко не всегда реализуют инновационные проекты, а производят стандартные массовые товары.

Что касается налоговых преференций, то они также не настолько существенны. Возможно, последние тенденции по снижению налогового бремени для юридических лиц изменяют ситуацию.

Возможно, что за правовой волей государства последуют экономические меры, которые будут способствовать переориентации экономики, созданию необходимой инфраструктуры, и через 15-20 лет большую долю экспорта будет занимать инновационная продукция, что позволит России сократить разрыв с развитыми странами по уровню производства высокотехнологичной продукции.

А.А. Гончарова, Е.А. Качагин
*Ульяновский государственный
технический университет*

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В России мировой экономической кризис стал серьезным вызовом, который требует активной работы по модернизации экономики, заявил Д.Медведев на встрече с представителями российских и швейцарских деловых кругов в Берне. По его словам, "от того, насколько мы сможем изменить себя сами, насколько мы сможем поменять экономику, будет зависеть и наше будущее". В первую очередь речь идет о переоценке и выборе перспективных направлений, обеспечивающих социальную стабильность и экономическое развитие страны в кризисных условиях. В качестве основного из таких направлений Й. Шумпетер предлагает рассматривать предпринимательство, а именно малый бизнес, который при соответствующей государственной поддержке обеспечивает необходимые структурные сдвиги в экономике.

В резолюции IX Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий, проходившей в мае 2009 г., отмечено, что малое и среднее предпринимательство играет все возрастающую роль в социально-экономическом развитии России, увеличивая свой вклад в диверсификацию и обновление экономики и действуя не только в традиционных отраслях, но и в высокотехнологичных сферах.

Участники конференции пришли к выводу, чтобы сохранить и развить этот соиздавательный новаторский потенциал, необходимо создать для предпринимательства максимально благоприятную и комфортную среду.

В сложных экономических условиях мирового финансово-экономического кризиса создание благоприятных условий для развития малого и среднего предприни-

мательства является одним из приоритетов в деятельности Правительства Российской Федерации.

Министр экономического развития РФ в своем докладе о проекте "Развитие малого и среднего предпринимательства" характеризует малый бизнес следующими показателями: пятая часть валового внутреннего продукта; каждый шестой, занятый в экономике, а с учетом индивидуальных предпринимателей - каждый пятый; две из пяти компаний - малые.

В качестве основных целей реализации проекта "Развитие малого и среднего предпринимательства в РФ" выделены: увеличение доли малого и среднего предпринимательства в экономике, а также формирование инновационно-производственной структуры малого и среднего предпринимательства.

Достижение первой цели характеризуют три целевых индикатора проекта, включающие увеличение доли занятых на малых и средних компаниях по отношению к занятым в экономике населению в 2 раза до 28%, увеличение доли выпуска малых и средних компаний в валовом внутреннем продукте в 1,5 раза - до одной трети ВВП, рост количества малых и средних компаний на 1 тыс. человек на 15%.

Достижение второй цели связано с изменением отраслевой структуры и увеличением доли оборота малых и средних предприятий неторговой сферы (промышленность, строительство, ЖКХ, услуги, инновации, социальная сфера) с 28 до 50%.

Такая динамика соответствует основной стратегической задаче в развитии малого и среднего предпринимательства до 2020 г. - приблизиться по основным показателям к экономическим развитым странам мира (доля малых и средних компаний в ВВП не менее 40%, доля занятых на малых предприятиях - не менее 50% занятого в экономике населения).

Приоритет по поддержке малого бизнеса в 2010 г. будет переориентирован на поддержку инновационного малого бизнеса.

Опыт развитых стран показывает, что государственное регулирование экономики и инновационных процессов играет серьезную роль в стимулировании инновационной активности в сфере малого предпринимательства. Причем регулирование инновационных процессов понижает всю научно-техническую, производственную, маркетинговую и другую деятельность субъектов малого бизнеса.

Например, часть непосредственных расходов принимает на себя государство. Оно, как правило, финансирует не только фундаментальные исследования, но и те научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, результаты которых по различным причинам не могут найти в ближайшее время широкого применения в коммерческом секторе.

Активно работая в инновационной и научной сфере, государство формирует цели и принципы своей политики, собственные приоритеты в этой области. Целями научной и инновационной политики в ведущих странах мира являются:

- увеличение вклада науки и техники в развитие экономики страны;
- обеспечение прогрессивных преобразований в сфере материального производства;
- повышение конкурентоспособности национального продукта на мировом рынке;
- улучшение экологической обстановки и др.

В настоящее время в России на принципах частно-государственного партнерства формируются региональные венчурные фонды, являющиеся инструментом развития малого бизнеса в сфере инноваций.

В свете перехода экономики на инновационный путь развития опыт ведущих стран показывает необходимость активного укрепления позиций малого бизнеса, который, по мнению экспертов, в 15-20 раз эффективнее, чем крупный. Кроме того, малый бизнес является основой среднего класса, степень развития которого предопределяет качество уровня жизни населения.

Поскольку ключевая роль малого бизнеса - решение проблем безработицы и инновационного развития экономики, поддержка малого и среднего бизнеса должна стать важнейшим направлением в деятельности органов власти на региональном и муниципальном уровнях.

В.И. Горшкова
*Самарский государственный
экономический университет*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПЕРЕМНЫ НА РЫНКЕ ТРУДА

Радикальные перемены на рынке труда России еще не достигли завершающей стадии. Более того, на два переходных процесса, переход к новому типу воспроизводства и переход от административно-командной системы к социально ориентированной рыночной системе, самих по себе требующих значительных усилий и времени, оказал отягчающее влияние современный экономический кризис. В научной литературе звучит вполне обоснованная критика названию нового типа воспроизводства как постиндустриального. Возражая такому названию, академик Л.И. Абалкин предлагает новое общество называть информационно-индустриальным исходя из содержания новой экономики: "...в обозримой перспективе без индустрии нельзя развиваться (надо строить железные дороги и нефтегазопроводы, самолеты, морские и речные суда, осваивать космос и возводить жилье, развивать энергетику и т.д.). Надо развивать и принципиально новые технологии, базирующиеся на освоении многоканальной системы информации"¹. Построение эффективно регулируемого рыночного хозяйства, протекающего в условиях огромного спада производства, нарастания техногенных катастроф, массового обнищания населения, далеко еще не завершено. Поскольку эти переходные процессы едины, взаимосвязаны и внутренне противоречивы, уместен вывод о необходимости решать задачи обоих переходных процессов².

Формирование современного рынка труда, важной экономической и социальной составляющей жизни общества, наталкивается сегодня на отсутствие достаточных высокопрофессиональных кадров рабочих и инженеров на производстве. Они

¹ Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // *Вопр. экономики*. 2006. №12. С. 5.

² Абалкин Л. *Указ. соч.* С. 5.

покинули предприятия ради лучше оплачиваемой работы. Невысокая заработная плата на предприятиях способствует и незаинтересованному отношению к работе на предприятиях материального производства со стороны молодого поколения, и тормозит возрождение на предприятиях профессионально-квалификационной структуры рабочих кадров, соответствующей требованиям к факторам решения проблем научно-технического прогресса, и совершенствование ее для создания наукоемких производств и предприятий.

При низкой заработной плате на индустриальных предприятиях, низкой доле ее в составе продукции предприятий, наша экономика на многие годы будет оставаться не способной производить наукоемкую и конкурентоспособную продукцию.

Называя низкую заработную плату стратегической недооценкой роли труда и прежде всего пока сохраняющейся его интеллектуальной составляющей, академик Д. Львов признавал данный факт фундаментальной ошибкой российских реформаторов¹. Возможности у экономики для удвоения-утроения средней заработной платы уже созданы. Подтверждением данного вывода является известное науке соотношение производительности труда - заработной платы. Д. Львов прибегал в доказательстве к объективному, на наш взгляд, сравнению - по отношению к американским показателям. "...Если по производительности Россия отстает от США в 5-6 раз, то по заработной плате в 10-12 раз и более. Заработная плата является низкой не абстрактно, а недопустимо низкой к нашей низкой производительности труда"².

Рыночные преобразования реставрировали отношения наемного труда. Оформились институционально новые роли - частного работодателя и наемного работника. Но если для принятия новых законов и принятия экономического механизма их реализации требуется сравнительно мало времени, то для появления адекватных исполнителей новых социально-экономических ролей и новых социально-экономических отношений потребуются их закрепление двумя-тремя поколениями. На сегодняшний день ни те, ни другие еще не сформировали социально-экономическую самоорганизацию и не проявляют никакой особой активности в социально-трудовой сфере. Такая ситуация может продолжаться достаточно долго. По некоторым оценкам, до тех пор пока самый заинтересованный в ее изменении партнер - наемный работник - "не осознает свои реальные интересы в противостоянии с государством и работодателями и в результате естественного процесса самоорганизации не создаст реальные органы, способные отстаивать его права. Естественно, что такой процесс должен начаться с осознания наемным работником не своей профессиональной, а именно социально-экономической роли, т.е. наемный работник должен понимать, что его собственные экономические интересы лежат в плоскости продажи своего труда по его рыночной стоимости, а интересы работодателя лежат в русле максимизации прибыли"³.

¹ Львов Д.С. Россия: границы реальности и контуры будущего // Экономика и управление. 2006. №4. С. 3.

² Львов Д.С. Указ. соч.

³ Саакян А.К. Труд и трудовые отношения в рыночной экономике // Экономика и управление. 2006. №4. С. 37.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Во многих странах конкуренция в размере издержек теряет свою актуальность. Ее сменяет конкуренция в инновациях и наукоемких технологиях. Для того чтобы Россия не потеряла статус промышленного государства, необходимо осваивать и развивать новые технологии. Неоценимым помощником в этом могут стать малые предприятия.

Состояние этого рискованного сектора предпринимательства в России нуждается в осмыслении и дополнительных разработках. Всем известно, что развитие инноваций влияет в первую очередь на рост ВВП, что важно в условиях сложившегося кризиса. Основная проблема состоит в огромных рисках невозвращения вложенных средств.

На сегодняшний день существует множество проблем, препятствующих развитию малых инновационных предприятий.

Во-первых, это система налогообложения. Малые предприятия не имеют возможности относить на издержки такие расходы, как НИОКР, закупки нового оборудования и продвижение товара, а ведь именно эти расходы являются основными для инновационной фирмы.

Во-вторых, важной проблемой являются многочисленные регулирующие органы. В настоящее время закрыть предприятие на законных основаниях могут более 30 различных инстанций. Понятно, что сложнее всего приходится в подобной ситуации небольшим молодым предприятиям.

В-третьих, дополнительные трудности создает своеобразие финансовой инфраструктуры, так как в отличие от развитых стран, у нас запрещено вкладывать средства в венчурные фонды институциональным инвесторам, таким, как пенсионные фонды и страховые компании. Российские банки так же опасаются кредитовать подобные предприятия. То есть отсюда вытекает основная проблема - привлечение средств в малые инновационные предприятия.

Существует два основных вида источников финансирования: государственные венчурные фонды и частные инвесторы.

В нашей стране основными инвесторами подобных предприятий являются иностранные компании. Использованию национальных средств в данном секторе экономики препятствует в первую очередь отсутствие необходимого законодательства. Так же существует проблема выхода подобных малых предприятий на фондовый рынок, а ведь размещение акций компании на бирже - неотъемлемый элемент венчурного процесса. Пока отечественный фондовый рынок является спекулятивным и не готов исполнять свою главную функцию, то есть привлекать средства инвесторов в компании через размещение их акций.

В первую очередь развитию инновационных предприятий необходима помощь государства. Правительство должно принять соответствующие меры, направленные на:

- развитие конкурентных фондовых рынков для малых и растущих фирм;
- расширение спектра предлагаемых финансовыми институтами продуктов;
- развитие долгосрочных источников капитала;
- стимулирование взаимодействия между крупными и малыми предприятиями и финансовыми институтами, развитие информационной среды;
- поощрение предпринимательства.

При разработке программ государственной поддержки важно учитывать формы финансовых стимулов, которые включают в себя более рискованные государственные инвестиции в акционерный капитал и государственные кредиты. Такие инструменты могут быть направлены на фонды венчурного капитала или непосредственно на малые и средние предприятия.

Очень важным источником инвестирования, помимо государственных венчурных фондов, являются частные инвесторы, которые получили название "бизнес-ангелов".

По мнению многих предпринимателей, кризис - идеальное время для инвестиций в инновации. Так как время окупаемости составляет в среднем 3-5 лет, то время выхода инвесторов совпадет с окончанием кризиса. Компании, которые занимаются инновационными проектами, пострадали от обвала рынков меньше всего.

Частные инвесторы не только вкладывают в предприятия свои средства, но и помогают решить такие проблемы как недостаток управленческих навыков и деловых связей на начальных стадиях развития инновационного бизнеса. Важно отметить, что частное инвестирование не исключает государственных вложений. Инвестиции в малый инновационный бизнес приносят высокие доходы. Природа такого бизнеса строится на уникальных продуктах с высокой добавленной стоимостью, а инвесторами выступают бизнесмены, которые привносят в него не только деньги, но и свою квалификацию, опыт и связи.

Так как вложения в подобные предприятия сопряжены с большими рисками, предпринимателям выгодно объединяться в сети чтобы данные риски распределить.

Все вышеперечисленные меры в совокупности с созданием поддерживающего малого предпринимательства законодательства, сокращением контрольных инстанций и внедрением стимулирующих государственных программ дадут серьезный толчок в развитии малого предпринимательства.

Н.В. Дювина
*Самарский государственный
экономический университет*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИКИ

Сложная социально-экономическая обстановка в стране, острота проблемы низкой конкурентоспособности и технологического отставания важнейших отраслей экономики требуют активизации структурной перестройки, а также особого подхода к

осуществлению структурных преобразований. При общем понимании важности и необходимости структурных перемен существуют различные представления о роли государства¹ в этих изменениях.

В частности, высказывается мнение, что только предоставление большей свободы рыночному механизму приводит к повышению мобильности ресурсов и их более рациональному распределению, что должно в наибольшей степени способствовать структурной перестройке. Следовательно, государственное вмешательство в формирование эффективной структуры экономики крайне нежелательно.

В экономической политике развитых стран получила распространение политика дерегулирования и приватизации. Зарубежные авторы, в частности профессор экономики из Бельгии П. де Гров, датский экономист Й.Х. Кристенсен, французский исследователь Э. Коэн и другие отмечают, что государственное вмешательство, будучи первоначально прогрессивным явлением, со временем превратилось в тормоз для повышения эффективности экономики².

Сторонники этой точки зрения считают, что распределение в рамках структурной политики всевозможных благ и привилегий подчиняется не интересам научно-технического развития, а политическим амбициям чиновников, следовательно, лучшим гарантом структурных сдвигов могут быть только рынок и конкуренция. Государство в этих условиях должно лишь участвовать в формировании благоприятного хозяйственного климата, который способствует развитию предпринимательской инициативы и конкуренции.

Однако, несмотря на широкое распространение концепций дерегулирования и проведения в этой области конкретных мероприятий, в промышленно-развитых странах государственная регламентация экономики продолжает оставаться весьма значительной.

Мировой опыт свидетельствует о том, что в период структурной перестройки роль государства в регулировании экономики резко увеличивается. В соответствии с этим представляет интерес зарубежный опыт осуществления структурных преобразований в развитых капиталистических странах, где структурные изменения происходили в результате проведения государственных мер в области структурной политики.

Значительное распространение в развитых странах получила структурная политика государства, представляющая собой комплекс мер Правительства, направленных на перераспределение структурного потенциала страны для создания, развития и качественного обновления базы экономического роста. В основе выработки национальных приоритетов структурных преобразований лежит формирование методов регулирования для обеспечения концентрации ресурсов по приоритетным направлениям.

¹ См., например: *Мартынов А.* Структурные изменения в экономике // *Экономист.* 1994. №10; *Мау В.* Экономика-политические итоги 2002 года // *Вопр. экономики.* 2003. №2; *Яременко Ю.* Прогнозирование народного хозяйства и варианты экономической политики. М., 1997; *Ясин Е.* Без дотаций и привилегий // *Эксперт.* 2002. №8. С. 17; *Ясин Е.* Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста // *Вопр. экономики.* 2002. №5; и др.

² *Луцкая Е.Е.* Государственное регулирование структурной перестройки экономики // *Структурные сдвиги в экономике развитых капиталистических стран.* М., 1989. С. 122-128.

В мировой практике выделяются несколько критериев для выбора приоритетных отраслей. Здесь обычно выделяются группы базовых отраслей промышленности, являющихся несущими в структуре народного хозяйства, определяющих независимость экономики; перспективных отраслей, определяющих базу экономического роста; подотраслей, предприятий или производств, подлежащих частичному свертыванию или ликвидации, т.е. группу структурно-депрессивных объектов¹.

Свою высокую результативность на практике доказал подход, в соответствии с которым структурные преобразования в стране начинаются с сырьевых отраслей, доходы от экспорта которых целенаправленно используются для модернизации следующих по технологической цепочке отраслей и расширения производства все более наукоемкой продукции. Именно такая стратегия структурных сдвигов была реализована в экономике США, бурный рост которой с конца XIX в. опирался на экспорт минерально-сырьевой продукции, а также пшеницы и хлопка. Западная Германия вышла из тяжелейшего экономического кризиса после Второй мировой войны благодаря поставкам на мировой рынок угля и продукции металлургической промышленности. Правда, в обеспечении внешнеторговой экспансии данных отраслей важную роль сыграл принятый в этот период закон об инвестиционной помощи, в соответствии с которым в их пользу в принудительном порядке осуществлялись отчисления из отраслей легкой промышленности, быстро вставших на ноги в силу своей высокой окупаемости на внутреннем рынке².

Несколько иным был подход послевоенной Японии, где острый дефицит собственных сырьевых ресурсов побудил правительство избрать в качестве исходного пункта последующих структурных сдвигов развертывание текстильной промышленности, бурное развитие которой опиралось на импорт первичного сырья и использование дешевой в то время рабочей силы. Затем средства, заработанные на экспорте текстиля, были направлены на реконструкцию металлургического комплекса, химической промышленности. Продвижение экспорта по технологической лестнице позволило в дальнейшем последовательно развивать машиностроительный комплекс и другие отрасли обрабатывающей промышленности, наращивать выпуск автомобилей, морских судов, радио- и электротехнической продукции и, наконец, электроники, вычислительной техники и средств связи.

В последние десятилетия в связи с мощным взлетом японской экономики произошло резкое изменение приоритетов. Главными целями регулирования стали поощрение вложений в освоение природных ресурсов и очистные сооружения, поддержка малого и среднего предпринимательства, сельскохозяйственного сектора, а с 1980-х гг. - развитие собственных научных исследований и технической базы корпораций, занятых в высокотехнологичных отраслях. При этом объектом политики экономического роста становятся уже не целые отрасли, а конкретные корпорации и реализуемые на них новейшие технологии, критерием отбора которых выступают

¹ Колганов А. Закономерности переходной экономики: экономические тенденции и модели // *Вопр. экономики*. 1995. №2. С. 12.

² Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие. М., 2006. С. 295.

высокая наукоемкость (соотношение величины затрат на НИОКР и стоимости реализованной продукции), короткий жизненный цикл¹.

Таким образом, опыт промышленно развитых стран показывает, что исходным положением государственной структурной политики является модернизация экономики на основе развития наукоемких и высокотехнологических отраслей.

На современном этапе перед Россией стоит выбор либо продолжает инерционно двигаться в том же направлении и превратиться в третьеразрядную технологическую державу, в источник сырья и рынок сбыта готовой продукции более развитых стран, что приведет к постепенному истощению лучших энергетических и иных природных ресурсов, и обострению социальных и национальных противоречий. Либо совершить прорыв в инновационном направлении развития экономики и встать в один ряд со странами с развитой рыночной экономикой.

В связи с этим, особый интерес представляет макроэкономический долгосрочный прогноз структурной динамики экономики России до 2030 г., представленный экономистами Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковец Института экономических стратегий. Данными экономистами на основе макромоделей развития определяются качественные аспекты в структурной динамике национальной экономики, оценивается взаимосвязь между воспроизводственными секторами в стоимостном, трудовом и инвестиционном измерении.

Рассматриваются два возможных сценария. Инерционный - если тенденции деформации, сложившиеся за последние полтора десятилетия, будут с теми или иными модификациями продолжаться, структурная деградация углубляться. Инновационно-прорывной - предполагающий концентрацию сил государства, капитала и науки на инновационном обновлении экономики, радикальных структурных сдвигах в пользу потребительского и инновационно-инвестиционного секторов за счет преодоления гипертрофии инфраструктурного и энергосырьевого секторов.

В таблице представлены возможные тенденции структурной динамики экономики России в долгосрочной перспективе до 2030 г.

Прогноз динамики структуры экономики по воспроизводственным секторам*

Воспроизводственные сектора		2004	2010		2030		2030 к 2004, %	
1	2	3	4		5		6	
Потребительский сектор	А	37,1	36	37	32	35	86	94
	Б	27,7	26	27	22	32	79	100
	В	18,5	18	19	16	24	8	130
Инновационно-инвестиционный сектор	А	18,9	18	21	17	29	19	153
	Б	8,5	9	11	7	18	74	179
	В	18,3	18	19	15	25	92	137

¹ Капканщиков С.Г. Указ. соч. С. 296.

1	2	3	4		5		6	
Энерго-сырьевой сектор	А	7,6	8	8	14	8	84	103
	Б	25,9	27	25	31	22	139	96
	В	23,1	24	24	27	22	117	95
Сектор инфраструктуры	А	31,4	33	30	28	22	89	71
	Б	312,9	34	32	35	26	106	106
	В	35,9	36	34	34	25	95	67

* *Источник: Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. М., 2006. С. 168.*

Данные представлены по двум сценариям, по четырем воспроизводственным секторам и в трех разрезах - по распределению занятых, инвестиций в основной капитал и доле в валовом выпуске (в ценах 2004 г.). Так, по результатам прогноза следует, что главным ограничителем экономического роста в России в долгосрочной перспективе будет сокращение числа занятых в экономике - до 20% к 2030 г. (в 2005 г доля занятых в экономике составляла 47%). При этом по уровню квалификации рабочей силы его невозможно будет восполнить за счет миграции ни количественно, ни качественно. Применяемые меры по стимулированию рождаемости могут дать эффект в виде увеличения притока рабочей силы только к концу прогнозного периода¹.

Поэтому делается вывод, что экономический рост может быть обеспечен лишь за счет повышения производительности труда на основе эффективных инноваций и структурных сдвигов - перераспределения трудовых ресурсов между воспроизводственными секторами.

При инерционном сценарии структура распределения труда между воспроизводственными секторами останется практически неизменной, следовательно и малоэффективной. Произойдет увеличение доли занятых в энергосырьевом секторе вследствие расширения экспорта топлива как на Запад, так и на Восток, освоения ряда менее эффективных трудоемких месторождений и роста масштабов трубопроводной сети. Несколько повысится доля занятых в секторе инфраструктуры в основном за счет роста объема транспортных услуг и опережающего роста услуг связи.

Одновременно сократится доля занятых в потребительском и инновационно-инвестиционном секторах, что обусловлено главным образом увеличением импорта продовольствия, продукции легкой промышленности, машин и оборудования. Сдерживать этот процесс будет некоторое увеличение числа занятых в жилищном хозяйстве, сфере социальных услуг и строительстве.

¹ Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. М., 2006. С. 170.

При инновационно-прорывном сценарии сложатся иные тенденции распределения труда. В этом случае резко, в 1,5 раза, повысится доля инновационно-инвестиционного сектора, прежде всего науки и машиностроения, что позволит осуществлять инновационное обновление экономики преимущественно с использованием отечественных технологий и инвестиционного оборудования. В основном стабилизируется доля занятых в потребительском секторе, а в энергосырьевом несколько возрастет в связи с исчерпанием ряда лучших месторождений. Основным резервом перераспределения рабочей силы станет сектор инфраструктуры (особенно торговля и управление), что может быть достигнуто на основе целенаправленного государственного регулирования торговых наценок, развития электронной торговли и жестких мер по сокращению непомерно разбухшего чиновничьего аппарата.

Следующим фактором, определяющим динамику структурных изменений в прогнозном варианте, являются пропорции распределения инвестиций в основной капитал. В предыдущем параграфе диссертационного исследования нами было доказано, что основной проблемой низкой конкурентоспособности экономики остается незначительный объем и деформированная структура инвестиций в основной капитал. В обоих сценариях ожидается опережающий рост инвестиций. Однако их распределение и характер неодинаковы.

При инерционном сценарии сохранится приоритет секторов инфраструктуры, особенно транспорта и связи, а также энергосырьевого сектора, прежде всего инвестиций в разведку, добычу, транспортировку, переработку нефти и газа, чтобы выполнить долгосрочные обязательства по снабжению нефтью и газом Западной Европы и Китая. Сократится удельный вес в инвестициях потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, особенно сельского хозяйства и машиностроения, продукция которых будет вытесняться импортом.

При инновационно-прорывном сценарии в 1,8 раза возрастут инвестиции в инновационно-инвестиционный сектор, особенно в науку и машиностроение, в разработку, освоение и распространение первых поколений шестого технологического уклада, обновление основного капитала страны на отечественной базе. Это создаст условия для возрождения военно-технического комплекса и укрепления безопасности страны. Повысится доля в инвестициях потребительского сектора, что позволит проводить активную политику импортозамещения, особенно в части продовольствия, медикаментов, продукции легкой промышленности. Продолжение реализации национальных проектов социального характера приведет к росту доли комплекса социальных услуг в общем объеме инвестиций.

Но дело не только в объеме инвестиций, но и в их характере. При инерционном сценарии основной упор будет сделан на улучшающие инновации, имитационные нововведения, импорт технологий, и развитие страны окажется в полной зависимости от зарубежных поставщиков с нарастающим отставанием от уровня авангардных стран и потерей конкурентоспособности собственных обрабатывающих отраслей.

При инновационно-прорывном сценарии основной поток инвестиций будет направлен на базисные инновации, освоение крупных инновационных ниш на внутреннем и внешнем рынках, осуществление современного научно-технологического пе-

реворота; только на этой базе можно обеспечить повышение конкурентоспособности продукции и необходимые темпы экономического роста.

Расчеты прогноза стоимостной структуры экономики показывают, что при инерционном сценарии лидирующая роль в валовом выпуске сохранится за сектором инфраструктуры (38% в 2030 г.) и энергосырьевым сектором (27%), особенно за топливной промышленностью, электроэнергетикой, транспортом и связью. Доля потребительского и инновационно-инвестиционного секторов сократится (до 16 и 17%, соответственно), особенно сельского хозяйства и машиностроения. Будет продолжаться и усиливаться перераспределение стоимости в пользу высокомонополизированных и интегрированных с ТНК отраслей при поддержке государства, ориентированного на неолиберальную систему. Доля сектора инфраструктуры несколько сократится в связи с вытеснением мелких предприятий крупными¹.

Реализация инновационно-прорывного сценария улучшает и стоимостные пропорции. Возрастет доля в структуре валового выпуска инновационно-инвестиционного сектора - с 18,3 до 25%, потребительского - с 18,5 до 24%, в основном за счет резкого сокращения доли непомерно раздувшегося сектора инфраструктуры, особенно торговли и управления. Доля энергосырьевого сектора снизится незначительно - с 23,1 до 22%.

Вместе с тем разработчики прогноза отмечают, что реализация этого сценария наряду с крупными бюджетными вложениями в инновационно-инвестиционный и потребительский сектора, требует активной государственной налоговой и ценовой политики, направленной на ограничение роста цен и изъятие монопольных сверхприбылей для использования их в интересах модернизации и инновационного обновления экономики.

В современных условиях очевидно, что именно инновационный характер производственной модели должен стать базовой основой структурной трансформации при становлении эффективной рыночной экономики России. Из этого следует, что в отношении ближайшей перспективы должны быть определены желаемые структурные изменения и соответственно выработан адекватный механизм государственного вмешательства в реализацию структурных изменений.

И.Э. Жадан

*Саратовский государственный
социально-экономический университет*

СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Семейный бизнес, или семейное предпринимательство - форма малого предпринимательства. Когда члены семьи и другие родственники являются собственниками и работниками своих предприятий. Семейное предпринимательство в россий-

¹ Кузык Б., Яковец Ю. Альтернативы структурной динамики // Экономист. 2007. №1. С. 11.

ском законодательстве не выделяется как особая форма правового регулирования и государственной поддержки.

Малое предпринимательство выполняет в экономике важные социальные функции: смягчение социальной напряженности и демократизация рыночных отношений в силу того, что именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования среднего класса; создание рабочих мест с меньшей стоимостью, чем в крупном бизнесе, поэтому развитие малого предпринимательства можно использовать в качестве эффективного и более дешевого инструмента создания рабочих мест в целях борьбы с бедностью и снижения уровня безработицы; содействие вовлечению в процесс общественного производства трудовых ресурсов, мало используемых другими категориями работодателей (пенсионеров, студентов и учащихся, инвалидов).

В настоящее время в России функционирует 1133 тыс. малых предприятий, из общего числа которых на долю торговли и общественного питания приходится 59% от всех предприятий.

Семейное предпринимательство необходимо для деловой самореализации предприимчивости граждан, их интеллекта, без чего невозможно устойчивое развитие экономики.

Один предприниматель в системе семейного предпринимательства обычно обеспечивает работой до пяти других членов семьи, переводя их из разряда нуждающихся в разряд самодостаточных граждан страны. Иными словами это важный инструмент борьбы с бедностью населения. Именно поэтому развитие семейного предпринимательства должно осуществляться во взаимодействии и при поддержке государственных и муниципальных органов социальной защиты населения.

Индивидуальное участие членов семьи в рыночном хозяйстве обусловлено наличием у них собственности (сдача жилья или производственного помещения в аренду, продажа имущества), а также оказанием каких-либо частных услуг.

Корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве реализуются через участие семьи в капитале АО, ООО, ОДО, товарищества и т.п. или через их создание.

Семья воспроизводит не просто рабочую силу, а человека - члена общества, в более широком аспекте - определенный комплекс общественных отношений. При этом она способствует их сохранению как в будущем (формируя новых членов общества, обладающих необходимой системой ценностей и приоритетов), так и в каждый данный момент, обеспечивая стабильность состояния взрослых членов общества, удовлетворяя целый комплекс потребностей личности, помогая реагировать на изменения внешней среды, адаптироваться к ним, одновременно сохраняя и развивая собственную индивидуальность.

Семья, безусловно, играет важную роль в формировании национального богатства страны, участвуя в воспроизводстве человеческого капитала. Специалистами были подсчитаны затраты семей и государства в конце XX в. на подготовку одного российского работника к трудовой деятельности в возрасте 18-20 лет в сумме примерно 300 тыс. руб.¹

¹ Аширов Г., Нестерова Л. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопр. экономики. 2007. №10. С. 109.

Высокий уровень специального образования россиян подтверждается тем, что при работе за рубежом оплата их труда не ниже оплаты труда аналогичных работников соответствующих стран.

Семья, способствуя формированию и накоплению человеческого капитала, вносит вклад в накопления национального богатства страны. Человеческий капитал занимает одно из главных мест в структуре накопленного национального богатства. В начале XXI в. сумма накопленного человеческого капитала превысила суммы всех других видов капитала в нашей стране, но, к сожалению, по сравнению с другими странами, эта сумма оказалась ниже всех остальных (см. таблицу).

Национальное богатство мира в начале XXI в.*

Страны	Национальное богатство по видам капитала, трлн. долл.		
	человеческий	природный	воспроизводимый
Мировой итог	365	90	95
Страны "семерки" и ЕС	215	10	50
Страны ОПЕК	45	35	15
Страны СНГ	40	30	10
В том числе России	30	24	6
Прочие страны	65	15	20

* *Аширов Г., Нестерова Л.* Национальное богатство и человеческий капитал // *Вопр. экономики.* 2007. №10. С. 110.

Развитие страны во многом, и скорее даже в основном, зависит от накопленно-го человеческого капитала, от его качества и эффективности его использования. Поэтому государству необходимо принимать меры социального характера, направленные на развитие человека и его способностей; на создание для семей условий, способствующих эффективному воспроизводству человеческого капитала.

С.В. Зайцева

*Самарский государственный
экономический университет*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА И НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Экономический кризис заставляет пересмотреть устоявшиеся стереотипы, отбросить очевидно не работающие умозрительные построения и опереться на объективные законы развития экономической системы¹.

Финансовый, денежный, торговый кризис перепроизводства - все это можно рассматривать как разные виды кризиса. Но у этих видов один общий род - опреде-

¹ *Юсим В.* Первопричина мировых кризисов // *Вопр. экономики.* 2009. №1. С. 28-39.

ленный способ производства, короче - капитал. И как только появился в России этот "способ производства", так появился и кризис. Не было у нас его - не было и кризиса.

Банковский капитал не может производить прибавочную стоимость. И если бы можно было из денег делать непосредственно деньги, то ни один владелец денег не ссужал бы их в реальный сектор экономики, как сейчас принято выражаться. Тем не менее, казалось бы, и совершенно солидные люди до сих пор верят, что деньги порождают непосредственно деньги. Это, выражаясь по-научному, называется "монетаристский фетишизм"¹.

Кризис показал, что само капиталистическое воспроизводство в очередной раз зашло в тупик². Российский капитализм оказался намного хуже даже весьма мало-эффективного советского социализма периода застоя. Самое важное - кейнсианские методы часто оправдывают себя в зрелой рыночной экономике, а российская таковой вовсе не является³.

Принципиальный ответ современного марксизма на этот вопрос относительно прост: капиталистическая социально-экономическая система, пройдя по спирали "отрицания отрицания", вернулась к тому состоянию, для которого были имманентны мощные внутренние кризисы⁴.

Нынешний мировой финансово-экономический кризис поставил точку в долгом споре между "кейнсианством" и "монетаризмом" о роли государства в регулировании экономических процессов⁵.

В связи с разразившимся финансовым кризисом у нас снова появился интерес к "Капиталу" Карла Маркса. В новейшее время возникло положение об экономических кризисах не как о случайном отклонении от нормы, а как о норме для существующего способа производства, автором которого стал Джон Мейнард Кейнс. И, собственно, это сделало ему имя. До него полагали, что в норме существующая система должна находиться в макроэкономическом равновесии. Одной из основ его считался так называемый закон рынков Ж. Б. Сэя. Иногда говорят о законе Сэя-Рикардо. Согласно этому "закону", сумма продаж всегда равна сумме покупок, поэтому перепроизводство в принципе невозможно, хотя кризисы последнего случались в истории неоднократно, причем повторялись с определенной регулярностью.

По мнению Маркса, деньги, взятые в кредит, есть только кредитные деньги, то есть не представляющие никакой доли общественно необходимого труда. А это и создает иллюзию, что деньги - просто знаки стоимости, и ничего более. Но, когда надо платить, деньги в качестве платежного средства могут быть только заработан-

¹ Мареев С.К. Маркс о природе экономических кризисов // Свободная мысль. 2009. №4. С. 155-168.

² Князев Ю. О современном этапе эволюции рыночной экономики // Общество и экономика. 2009. №4. С. 91-117.

³ Ханин Г.И., Фомин Д.А. Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия. // ЭКО. 2009. №1. С. 20-37.

⁴ Бузгалин А., Колганов А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопр. экономики. 2009. №1. С. 119-132.

⁵ Андрианов В. Государство или рынок? Кейнсианство или монетаризм? // Общество и экономика. 2008. №10. С. 129-146.

ными. "Противоречие это, - пишет Маркс, - обнаруживается с особенной силой в тот момент производственных и торговых кризисов, который называется денежным кризисом".

Банковский процент и становится базовым в системе Кейнса. Но процент производится не в банке, а в промышленности. "Промышленный капитал, - пишет Маркс, - есть единственная форма существования капитала, при которой функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости или прибавочного продукта, но и их создание. Поэтому именно промышленным капиталом обуславливается капиталистический характер производства". Другими формами капитала, торговым и банковским, они только присваиваются. Поэтому и торговый, и банковский капиталы не могут быть исходным пунктом анализа капитала как такового. Капитал "как таковой" - это промышленный капитал. И торговый, и банковский капиталы исторически возникают только на его базе. Кредит позволяет капиталу выходить за его собственные границы. "Это, - пишет Маркс, - только свидетельствует о том, что основанное на противоречивом характере капиталистического производства возрастание стоимости капитала допускает действительное свободное развитие лишь до известного предела"¹.

Общественное воспроизводство это многоплановый и многосложный процесс, касающийся как отдельных звеньев в составе целого, так и охватывающий их все вместе как единое целое. Достаточно вспомнить, что расширенное воспроизводство зависит от равенства сбережений и инвестиций.

Представление о воспроизводстве как о целом процессе, складывающемся из частных проблем воспроизводства, даст основание говорить о множественном значении такого явления, как цикличность. Известно, что любая экономика развивается циклически. Причиной наступления кризиса всегда является исчерпание того или иного ресурса.

К. Маркс, говоря о циклах воспроизводства, анализировал, по существу; промышленные циклы. Он считал, что причина цикличности заключена в обновлении основного капитала, а период цикла зависит от сроков службы техники, ее физического и морального износа.

Представление о трехцикличной схеме ввел в научный оборот австрийский экономист середины XX в. Йозеф Шумпетер, присвоив циклам имена Н. Кондратьева, К. Жутляра, Дж. Китчина.

Кейнс называл колебания спроса и предложения в качестве основной проблемы цикличности. Действительно, здесь аккумулированы многие проблемы экономики, так как их постоянно выдвигает новая экономическая ситуация. Ключевым вопросом колебаний совокупного спроса и совокупного предложения является инвестирование. Прирост инвестиционного спроса вызывает рост деловой активности. Это означает отклонения от прежнего равновесного состояния на рынке благ.

Дальнейшее развитие ситуации заключается в том, что возрастает значение банковской системы в прохождении денежной массы по деловому циклу. Доходы фирм, сбережения всех групп населения, кредитование происходит через посредство банковского процента. Теория монетаризма объясняет деловой цикл расширениями и сжатиями денежного обращения и кредита. Банки определяют ставку про-

¹ Мареев С.К. Указ. соч. С. 155-168.

цента, осуществляют политику дорогих или дешевых денег, воздействуя на спрос и предложение на денежном рынке. Тем самым они побуждают предпринимателей к инвестированию, а сберегателей, соответственно, к вложениям. Следовательно, расширенное воспроизводство, по существу, означает экономический рост и социально-экономическое развитие¹.

В 2009 г. риски в мировом финансовом секторе снизились, но сегодня они, к сожалению, перешли в реальный сектор. Кредитное сжатие финансовых институтов вызвали резкое падение спроса во многих странах. В результате кризис, начинавшийся как финансовый, перешел в глобальный экономический кризис.

Самый лучший способ определить продолжительность кризиса - изучить динамику прошлых кризисов. К. Рогофф и К. Рейнхарт провели сравнение финансовых кризисов в разных странах за последние 100 лет и пришли к выводу, что финансовый кризис обычно приводит к длительному экономическому спаду.

Банковский сектор выполняет две ключевые функции: платежно-расчетную, без которой не может существовать экономика в целом, и коммерческую, кредитную. В международной практике банки, не выполняющие свою кредитную функцию, получили название "зомби". Если в таком зомбированном состоянии пребывает большая часть банковского сектора, значит, экономика будет испытывать и депрессию, и рецессию. Следовательно, без решения этой проблемы выход из кризиса невозможен.

За последние месяцы правительство России и Центральный банк РФ больше всего были озабочены необходимостью поддержания и наращивания объемов кредитования. Действительно, недавно началось абсолютное сокращение кредитного портфеля банковского сектора. Перекладывая риски реального сектора на банки, где за прошедшие годы экономического роста они и так накоплены в огромном количестве, надо понимать, что погашать задолженность все равно придется с привлечением средств государства².

Кредит был мощнейшим инструментом экономического развития. Но в современных условиях кредит стал многозвенным и превратился в сложную цепочку передач. Кредит превратился в один из элементов спекулятивной экономики.

Еще одна проблема - процент. О нем говорилось и в Евангелии, и в Торе. В Коране несколько раз упоминается слово "риба" - процент, приращение. Критическое отношение к проценту в исламской экономике имеет под собой серьезные основания. В системе исламских банков глубокого кризиса пока что нет, а ведь они обслуживают огромный исламский мир - более 1 млрд. человек. Просто у них иная система кредита, отличная от европейской.

Выход из современного кризиса есть. Но если идти по пути частных мер, как сейчас, то через некоторое время все повторится снова. Поэтому нынешний кризис должен стать поводом для обсуждения широкого комплекса мер глобального характера³.

¹ Дорохова О.П. Общественное воспроизводство и экономические кризисы: Учеб. пособие. Ч. 2. М., 2003. С. 11-38.

² Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопр. экономики. 2009. №7. С. 4-14.

³ Полов Г. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопр. экономики. 2008. №12. С. 112-119.

Сначала поддержка финансового сектора экономики осуществлялась через цепочку: "государственные банки - прочие банки - реальный сектор", а в начале декабря 2008 г. Д.А. Медведев предложил поддерживать реальный сектор напрямую, через специально созданную структуру¹.

Согласно расчетам, совокупная доля накопления, включающая приобретение ценностей, накопление основного и оборотного капиталов, обеспечивающая расширенное воспроизводство капитала на уровне 6-7% в год, должна составлять около 53-55% российского ВВП².

Снижение инвестиций обусловлено кризисом финансирования реального сектора, сделавшим недоступными банковские кредиты³.

Согласно примерной оценки динамики спада в 1999-2007 гг. среднее отклонение альтернативных оценок динамики ВВП от официальных составило 34 п.п., или 3,8 п.п. ежегодно. Тогда официальная цифра падения ВВП в I квартале 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. - 9,5% - превращается в 13,3%.

Однозначно можно сказать, что в России сокращение ВВП в целом в I квартале 2009 г. оказалось чрезвычайно значительным. Размеры сокращения примерно соответствуют первому году кризиса в США во время Великой депрессии 1929-1932 гг. и первому году переходного кризиса в России в 1990-е гг.

Об ухудшении финансового положения предприятий свидетельствуют данные об их просроченной задолженности отечественным банкам: по официальным данным, она росла в течение всего квартала и к концу его составила 3,1%.

Отраслевая структура экономики России меняется в ходе кризиса в сторону потребительского сектора в ущерб инвестиционному и инновационному. Если потребительские ресурсы уменьшились на 10-15%, то инвестиционные - на 35-40%. О размере падения инвестиционного сектора говорит уменьшение производства в основных отраслях гражданского машиностроения (на 40-45%), строительстве (40%), а также импорта машин и оборудования (40%). Масштабы спада в инвестиционном секторе примерно такие же, как в первый год Великой депрессии в США⁴.

В современной России нет ни одного банка, который непосредственно занимался бы финансированием инновационных проектов. Даже специально созданный для этих целей в 1999 г. Российский банк развития не осуществлял их финансирование, о чем свидетельствовало отрицательное заключение Счетной палаты РФ о его деятельности в 2007 г. Положение не изменилось и после реорганизации банка, когда в 2007 г. 100% акций РосБР стали принадлежать государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)".

¹ Новиков А.В., Новикова И.Я. Кризис как способ движения вперед // ЭКО. 2009. №6. С. 3-22.

² Фомин Д., Ханин Г. Конец воображаемого постсоветского благополучия // Свободная мысль. 2009. №4. С. 17-30.

³ Дворецкая А.Е. Макроэкономическая среда функционирования российского бизнеса в современных условиях. // ЭКО. 2009. №6. С. 38-52.

⁴ Ханин Г.И., Фомин Д.А. Обзор экономического положения России в I квартале 2009 г. // ЭКО. 2009. №7. С. 2-32.

Пакет антикризисных мер, реализованных российским правительством совместно с Банком России в разгар кризиса, в целом соответствовал стандартной схеме, подробно рассмотренной в публикациях зарубежных авторов. Российское правительство с августа 2008 г. по март 2009 г. предприняло ряд важных шагов для поддержки российской банковской системы.

Одним из самых серьезных вызовов, с которыми столкнется российский банковский сектор в 2009-2010 гг., многие специалисты считают проблему роста просроченной задолженности предприятий и граждан по полученным банковским кредитам. Так, по оценкам международного рейтингового агентства Standard&Poor's, объемом "плохих" долгов российских банков с учетом реструктурированных кредитов (на март 2009 г.) приближался к 20%, а к концу года объем проблемной задолженности может превысить 30%¹.

Трехуровневая банковская система способна обеспечить объективность оценок при перераспределении инвестиционных потоков, в периоды спадов и кризисов обеспечить долгосрочное кредитование реального сектора экономики, преодолеть "эффект домино", свойственный для двухуровневой банковской системы. При этом создание такой системы не означает догматическое наращивание инвестиций, необоснованное реальными потребностями экономики. Банки, исходя из выявленных потребностей хозяйства и руководствуясь экономическими критериями, сами определяют величину и направления вложения ресурсов, действуя в рамках реально о сектора².

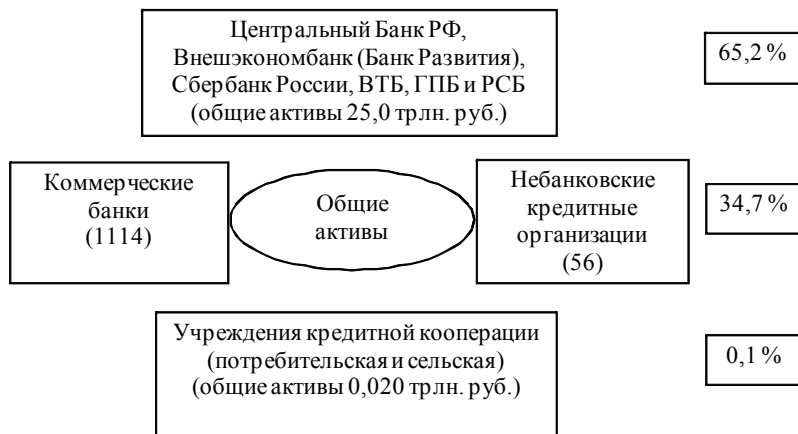


Рис. Состояние банковского сектора России на 1 декабря 2008 г.*

* Банковская система России в условиях мирового экономического кризиса: Докл. на заседании Учен. совета Ин-та экономики РАН. М., 2009. С. 54.

¹ Андрушин С., Кузнецова В. Банковский сектор России и пути его реформирования // Вопр. экономики. 2009. №7. С. 15-30.

² Сахаровский С.Н. Банковский капитал в реструктуризации экономики. СПб., 2001. С. 139-140.

Кризисы - явление цикличное, и нынешний кризис - это часть традиционного бизнес-цикла. Теорию финансовых циклов еще в 1960-е гг. разработал американский экономист Хайман Мински. По его мнению, все финансовые кризисы развиваются по одной схеме, которая сочетает как экономические, так и психологические аспекты, и состоит из семи фаз.

Потребление, адекватное уровню современного производства, и ведущая роль предприятия, производящего товары, а не биржи - на наш взгляд, вот путь к выходу из сложившейся сегодня экономической ситуации¹.

Тяжелое состояние банковской сферы влечет за собой гибель предприятий реального сектора экономики. Поэтому экономике необходимо стремиться не только к достижению максимального уровня ВВП, но и развитию банковского сектора экономики.

Н.С. Ишмухаметов
*Башкирский государственный
университет, г. Уфа*

О ВЗАИМОСВЯЗИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Традиционно человеческий капитал рассматривался с точки зрения процесса производства, поэтому актуальным был и остается вопрос о роли человеческого капитала как фактора производства. На наш взгляд, в рамках классической триады производственных ресурсов "земля - труд - капитал" человеческий капитал может рассматриваться лишь во взаимосвязи с фактором производства "труд". Без участия труда в процессе производства невозможна реализация человеческого капитала: работник, обладающий необходимым человеческим капиталом, не может осуществлять его вклад в производство без соответствующих затрат труда (в первую очередь, умственного).

Включение в триаду ресурсов предпринимательских способностей в качестве самостоятельного фактора расширяет "зону влияния" человеческого капитала в системе факторов производства, поскольку в этом случае реализацию функции человеческого капитала следует рассматривать во взаимосвязи с двумя факторами: трудом и предпринимательскими способностями.

В современной концепции человеческого капитала все большее распространение получает точка зрения, утверждающая, что организационно-предпринимательский потенциал является составным элементом человеческого капитала. Действительно, если трактовать человеческий капитал как запас разнообразных способностей индивида, то в это определение попадают важнейшие составляющие предпринимательских способностей - как способности к принятию решений, способность рисковать, так и способности к новаторству, лидерству. Реализация

¹ Цветков К. Экономические кризисы: структурный анализ // Общество и экономика. 2009. №1. С. 59-70.

большей части этих способностей связана с творческим потенциалом индивида, уровнем мотиваций и стимулов. Результат творческой деятельности в данном случае принимает форму управленческих решений.

Как актив человеческого капитала, "компонент предпринимательства" может использоваться индивидом для ведения собственного дела, либо также как производительные способности (рабочая сила) быть предметом аренды на рынке труда. Ведущие топ-менеджеры, за которыми охотятся "хэдхантеры" (англ. headhunters - досл. "охотники за головами"), как правило, работают в крупных компаниях на особых условиях найма и де-факто по характеру своей деятельности являются предпринимателями, предлагающими такие решения, которые обеспечивают конкурентоспособность компании, ее устойчивое положение на рынке. При этом доходы таких менеджеров-предпринимателей (заработная плата плюс бонусы) становятся рыночной оценкой их предпринимательских способностей.

Для сегодняшней России корень проблемы развития предпринимательской деятельности (как творческой, инновационной, осуществляемой в условиях здоровой конкуренции) имеет, по нашему мнению, непосредственное отношение к проблеме развития человеческого капитала.

Развитие человеческого капитала есть процессное явление со своим внутренним содержанием, которое в динамике может быть подвергнуто значительным изменениям. Оно включает в себя, в первую очередь, качественные изменения человеческих способностей, приводящие к совершенствованию человека как субъекта того или иного вида деятельности - как производителя, потребителя, творческого субъекта или социального.

Такое развитие можно рассматривать в двух актуальных (с учетом российской специфики) аспектах:

- 1) с точки зрения слома командно-административной системы и перехода на рыночные принципы хозяйствования;
- 2) в аспекте постепенного перехода от индустриального типа экономики к постиндустриальному.

В первом случае можно говорить о необходимости учета такого обстоятельства как крайне слабая степень развития в ментальности населения нашей страны чувства экономической самостоятельности, обособленности, а также рыночно-ориентированного типа поведения с присущим ему прагматизмом. Большая часть трудоспособного населения РФ воспитывалась и обучалась в советской системе образования, принимала от нее такие жизненные принципы, которые "шли вразрез" с рыночными. Осуществлять хотя бы коммерческую деятельность было, по сути, уголовным преступлением. Проявлять инициативу означало действовать себе в убыток ("инициатива наказуема..."). Многие "пережитки" командной системы сохраняются в сознании людей, продолжая осуществляться в их практической деятельности как работников, индивидуальных предпринимателей, руководителей предприятий различных форм собственности, чиновников государственного аппарата.

В социально-экономической политике российского правительства с начала рыночных реформ и по сегодняшний день никак не учитывается устоявшаяся экономическая модель "советского" человека, необходимость ее постепенной корректировки.

Новая модель человека в условиях современной России вряд ли может быть однотипной, единой для всей страны, что, безусловно, создает сложности для теоретического обоснования и практической реализации государственной политики в области человеческого развития. Тем не менее, контуры подобной модели (с учетом специфики Федеральных округов) должны быть заложены в стратегию долгосрочного социально-экономического развития страны, а также конкретные программы воспроизводства национального человеческого капитала, в том числе обновление приоритетных национальных проектов "Образование" и "Здоровье".

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что для России качество человеческого капитала нации имеет непосредственное отношение к проблеме возрождения и развития предпринимательства.

С.Г. Калинина

*Самарский государственный
экономический университет*

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В 30-е гг. XX в.: ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ РАБОЧЕГО КЛАССА

Становление экономики нашей страны в 1930-е гг. было тесно связано с государственным вмешательством в ее структуру. Тенденция усиления вмешательства государства в развитие экономики была характерна для большинства продвинутых в хозяйственном отношении стран мира.

Однако методы государственного вмешательства в экономику Страны Советов имели специфические черты, уходящие корнями в многовековую историю России. Исключительная роль государства во всех сферах общественного бытия, традиции авторитарного правления, отсутствие подлинной свободы экономического развития (что подкреплялось законодательными запретами) - все это способствовало упрочению бюрократических форм управления огромной державой. В результате модернизация экономики, проведенная в 30-е гг. XX в. определила совокупность задач, которые требовали скорейшего решения и должны были учитывать мотивы деятельности людей, уровень их социальной активности, психическое состояние, степень оценки их труда.

Социальная активность рабочего класса страны определялась вековыми социально-историческими и культурными факторами. К таким факторам относилась способность россиян концентрировать духовные и физические силы в неординарных условиях, терпеливо сносить разного рода трудности в годы бедствий, привычка к сверхусилиям, терпимость, милосердие, сострадание. Одновременно отечественный социально-исторический и культурный опыт стимулировал и иные качества, возводил в достоинства и добродетели многое такое, что способствовало историческому отставанию страны: пассивность, покорность, уравнилельные устремления. Российскому социальному мышлению оказались свойственны такие черты, как максимализм, устремленность к абсолютным социальным ценностям, царству справедливо-

сти, отказ от индивидуальной свободы в пользу коллективности, покорность и связанное с ней ожидание харизматического лидера и др.

Обращение к архивным документам, мемуарам представителей интеллигенции, рабочих позволяет понять, что поколение россиян того времени в большинстве своем проявляли себя искренними патриотами, добросовестно трудились на благо Отечества, хотя и не все были согласны с существующей системой власти. Их мышлению были присущи романтизм, стремление усовершенствовать общество, представление об идеальном, гармоничном развитии человека, ценностное разделение мира реального и будущего. События общественной жизни воспринимались ими как необходимое, наполненное смыслом действие.

Вместе с тем, сохраняя трезвость в характеристике позитивных моментов российского человека труда, не следует забывать о том, что в 30-40-х гг. XX в. происходили перегибы, пережесты в процессе социального творчества советских людей. Модернизация экономики сопровождалась явлениями упадка, застоя, массового террора, разрушения нормальных основ социальной жизни.

В данной статье предпринята попытка проанализировать формирование социальной активности трудящихся в 1930-е гг. годы в условиях регионального развития Самарского края, выявить достижения и противоречия социальной политики региона в условиях создания милитаризированной экономики.

В 1930-е г. в Самарском крае создается значительный индустриальный потенциал. К 1928 г. в области был восстановлен довоенный уровень промышленного производства. Тогда же разрабатывается план развития промышленности области, по которому намечалось увеличить объем продукции за 5 лет на 270,1%¹. К началу 1930 г. вошли в строй все старые производственные мощности, велось капитальное строительство, повысились темпы роста промышленного производства. Начавшаяся разведка полезных ископаемых установила, что край имеет значительные запасы высококачественных бурых железняков в Орско-Халиловском районе и сланцев - на Кашпире и Большом Сырте².

Созданная весной 1930 г. ВСНХ СССР специальная комиссия под руководством В.В. Куйбышева подготовила новый вариант пятилетнего плана развития народного хозяйства Средне-Волжского края, по которому объем капитальных вложений в промышленность был увеличен в 5 раз³, их основная часть направлялась в тяжелую промышленность. Объем валовой продукции промышленности было намечено увеличить в 6 раз, а ее удельный вес в валовой продукции народного хозяйства края поднять до 47% к концу пятилетки.

Индустриальная реконструкция региона требовала создания новых условий жизни и повышения общего культурного уровня населения. С решением этих задач были связаны ликвидация неграмотности, резкое расширение сферы образования, создание системы медицинского обслуживания, вовлечение женщин в промышленность, преобразование общинных традиций в промышленно-городских условиях и многое другое.

¹ Государственный архив Самарской области (ГАСО). Ф. 655. Оп. 5. Д. 320. Л. 18.

² Основные хозяйственные проблемы Средне-Волжского края. 1930. С. 29.

³ ЦГАРФ. Ф. 4372. Оп. 26. Д. 1080. Л. 11.

В Самарском крае остро встали вопросы подготовки технически грамотных рабочих и инженерно-технического персонала. В 1929-1931 гг. сложилась система рабочего образования, состоявшая из школ фабрично-заводского ученичества, краткосрочных курсов на производстве и школ молодежи. В 1932 г. создаются курсы технического минимума для рабочих, курсы мастеров для передовиков производства¹. Повышению технического уровня рабочих способствовала техническая пропаганда (технические эстафеты, научные и технические конференции и т.д.).

Для подготовки инженерно-технических работников в 1930-1931 гг. в Самаре открыты шесть высших технических вузов: строительный, химический, энергетический, плановый, геологоразведочный, механический, начали работать 20 рабочих факультетов и несколько десятков техникумов. За годы второй пятилетки они выпустили 2218 специалистов высшей квалификации, несколько тысяч специалистов подготовили техникумы края.

Сохраняя объективность в понимании процессов, развернувшихся в крае, следует отметить, что в начале первой пятилетки в промышленности региона, как и по всей стране, заметно упала трудовая дисциплина: часты были невыполнение распоряжений администрации, оскорбления техперсонала, хулиганство, была высока текучесть рабочей силы. На Средневолжском станкостроительном заводе прогулы увеличились со 114 человеко-дней в первом квартале 1928/29 гг. до 190 дней в первом квартале 1928/29 гг. Возросли простои оборудования: в ноябре 1928 г. они составляли 352 ч, в декабре - 1030 ч².

После отмены в 1925 г. запрета на производство и продажу спиртных напитков значительное распространение получило пьянство среди трудящихся. Для организации борьбы с этим явлением по решению партийного комитета края была создана массовая общественная организация - "Общество по борьбе с пьянством и алкоголизмом"³. На промышленных предприятиях создавались первичные организации этого общества, устраивались антиалкогольные выставки, действовали курсы агитаторов антиалкогольной работы из числа рабочих. Результатом работы стало снижение потребления спиртных напитков и улучшение состояния трудовой дисциплины на предприятиях края.

Но в начале 1930 г. зарождавшаяся авторитарная система управления экономикой разогнала "Обществ борьбы с алкоголизмом". Сразу же после разгона "Общества..." И. Сталин в сентябре 1930 г. писал В.М. Молотову: "Нужно, по-моему, увеличить (елико возможно) производство водки. Нужно отбросить ложный стыд и прямо, открыто пойти на максимальное увеличение производства водки"⁴. А ведь не прошло и трех лет, как И. Сталин с трибуны XV съезда ВКП(б) обещал "начать постепенно свертывание производства водки, вводя в дело такие источники дохода как радио и кино"⁵. Резкое увеличение производства и продажи водки, а оно возросло с 55,5 млн. декалитров в 1928 г. до 72 млн. декалитров в 1932 г.⁶, осложнило работу местных органов по формированию нового восприятия рабочих по отношению к своему труду.

¹ ГАСО. Ф. 56. Оп. 32. Д. 3. Л. 395; Ф. 2966. Оп. 1. Д. 2. Л. 30.

² ГАСО. Ф. 655. Оп. 5. Д. 323. Л. 5;

³ ГАСО. Ф. 655. Оп. 2. Д. 1. Л. 111.

⁴ Урок дает история. М., 1989. С. 225.

⁵ XV съезд ВКП(б): Стеногр. отчет. М., 1928. С. 60.

⁶ Промышленность СССР. М., 1957. С. 372.

Одним из методов воздействия на трудящихся стало развертывание соревнования. Движение ударников производства, стахановское движение формировало позиции активного отношения к труду. Социальная активность рабочего класса отражала реальные перемены в сфере общественного производства, реальное стремление лучшей части работников к активному труду, к творческому состязанию и успеху, их желание в полной мере использовать производственные возможности, созданные в ходе модернизации экономики. Сотни рабочих хотели овладеть новой техникой, достичь вершин профессионального мастерства, добиться эффективности своей работы. Подъем производительности труда происходивший в условиях активности рабочего класса отражал изменение отношений к труду, был результатом индустриальных преобразований 1930-х гг. Особенно ярко социальная активность рабочего класса проявилась в возникновении и взлете стахановского движения. По всей стране прокатилась волна трудовых рекордов. Пионерами стахановского движения в самарском регионе стали кузнец завода им. В.В. Куйбышева Н.М. Матвеев, токарь карбюраторного завода Н.Ф. Курьянов. Постановлением ЦИК СССР Н.Ф. Курьянов был среди первых стахановцев, награжденных орденом Трудового Красного Знамени¹.

Трудящиеся самарского края с энтузиазмом отнеслись к трудовым починам, но вместо того, чтобы сосредоточить максимум усилий на обеспечении работника устроенным рабочим местом, сырьем, зарплатой, бытовыми условиями его стали стимулировать лозунгом "Давай, давай!" В результате страдало качество выпускаемой продукции. Кроме того рядом с трудом стахановского, творческого типа существовал в широких масштабах труд нерадивый, недобросовестный, равнодушный, к тому же плохо оплачиваемый и неизбежно низкокачественный.

Сегодня вряд ли можно определить точное количественное соотношение этих двух видов труда в 1930-е гг. Тем более что моменты добросовестной и недобросовестной работы в большинстве случаев перемежались и переплетались в труде одних и тех же людей. Причем повсеместное сохранение отчужденного труда воспринималось современниками как очевидный, бесспорный факт, оказывающий существенное влияние на все функционирование народного хозяйства.

Двойственное отношение к труду происходило в ряду других перегибов создания модернизированной экономики. Так развитие тяжелой промышленности породило отставание легкой и пищевой промышленности. Было разорено крестьянство, подорваны стимулы к саморазвитию деревни, упал жизненный уровень всего населения. В 1928-1941 гг. индекс различных цен вырос более чем в 6 раз. При отсутствии рынка, быстрого оборота капитала и накоплений средства для модернизации экономики изыскивались за счет ограничения потребления народа. В развитых странах дореволюционной России и в России до середины 1920-х гг. доля накоплений (средств, которые шли на расширение производства) составляла 5-10%. С конца 1920-х гг. доля потребления резко сокращается, а сектор накопления непрерывно расширялся: 1930 г.- 28%; 1931 г.- 40%; 1932 г.- 44%. Накануне Второй мировой войны фонд накопления превышал 30%². При тяжелом труде уровень жизни был крайне низок в городе, в деревне полуголодное существование, а то и просто нищета. Широко применялись методы внеэкономического принуждения. Главное

¹ ГАСО. Ф. 1141. Оп. 41. Д. 339. Л. 10.

² Куйбышевская область: Ист.-экон. очерк. Куйбышев, 1967. С. 303.

управление лагерей (ГУЛАГ) обеспечивало заметную долю общественного труда. В некоторых сегментах экономики - строительство, лесная промышленность, освоение новых районов - заключенные и полузаключенные превратились едва ли не в самую многочисленную категорию работников. Причем всюду, где использовался принудительный труд, произошло повышение норм выработки, зачастую до совершенно неисполнимых пределов.

Оценивая поведение рабочего класса, его энтузиазм, социальную активность в условиях модернизированной экономики, которая зачастую сопровождалась негативными явлениями важно подчеркнуть, что происходил разлад между индустриально-экономическим прогрессом страны и жизненными интересами трудящихся.

Снижение жизненного уровня, его стагнация оказала глубокое воздействие на российское общество, и это проявлялось не только в лишении материальных благ и удобств. Социальные последствия такой стагнации много сложнее и глубже.

Материальные нехватки ухудшали физическое здоровье народа, тяготы быта сказывались на моральной атмосфере общества, нравственном здоровье народа. Очереди, теснота, вынужденное соседство, повседневное ощущение того, что предметы первой необходимости нужно "доставать", "добывать", "получать", прилагая усилия и преодолевая трудности, - все это рождало подспудное нервное напряжение, постоянную озабоченность, немотивированное озлобление. Повышенная затрудненность каждодневного существования ухудшала нравственный климат. Но стагнация эта - половина проблемы, пришедшая в современную жизнь. Настоящая проблема заключалась в том, что экономическая модернизация сопровождалась укреплением диктаторского режима, воздействие которого оказалось более губительным. Именно с противоречиями политического режима, с заключенными в нем возможностями массового героизма и массовых злодеяний, всеобщей организованности и застойного бюрократизма формировался менталитет "советского" человека. Отсюда историку сложно давать общую оценку событий того времени.

В современных исторических условиях с переходом к постиндустриальному обществу, с распадом советской системы и организации общественно-экономической жизни на рыночных началах важно последовательно, умело, с учетом исторического опыта выстраивать социальную политику в рамках гражданского общества и правового государства.

М.Е. Коновалова, Ю.В. Матвеев

*Самарский государственный
экономический университет*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Рассмотренные выше институциональные условия формирования диверсифицированной инновационной экономики России позволяет сделать вывод о начавшемся процессе смены парадигмы социально-экономического развития систем, как в

развитых, так и развивающихся странах. Такая трансформация является следствием общемирового кризиса индустриальной модели развития, в основе которой лежат механизмы межрегионального и межотраслевого перелива ресурсов. Все большее значение приобретает инновационная модель развития, которая становится не просто системообразующим фактором в макроэкономике и геополитике, но и важнейшим условием перехода социума на более конкурентоспособную постиндустриальную ступень эволюции. Начала формироваться так называемая "экономика знаний", в которой утрачивает значение ресурсный фактор, в то время как на первый план выходит "человеческий", "интеллектуальный" капитал. В практической плоскости такая модель развития основывается на инновационном процессе, обеспечивающем превращение нового знания в продуктовые или технологические инновации.

Естественно, что трансформация экономической парадигмы повлекла замену традиционных представлений о способах организации и управления общественным производством. Происходящие изменения структуры воспроизводства обусловлены интенсификацией процессов отраслевой и территориальной интеграции. Национальные хозяйства развиваются как все более открытые системы. В этих условиях стабильность и сбалансированность общественного воспроизводства все в большей мере определяются масштабами (широтой) рынка, развитием территориальной структуры воспроизводства. В этой связи возникает вопрос относительно направлений развития структуры общественного воспроизводства. По мнению Майкла Портера "в современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на сектора и отрасли утрачивает операциональность. На первое место выходят кластеры - системы взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей..."¹ Майкл Портер, как отмечают многие исследователи, является основоположником кластерной теории. Он пишет "кластер или промышленная группа, - это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга"². В ходе своих исследований М. Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет своим положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. На наш взгляд, в основе такого положительного влияния лежит значительно более сильный мультипликативный эффект, который достигается за счет тесного контакта фирм в самом кластере, а также в результате быстрого распространения информации по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с другими кластерными образованиями.

¹ Портер М. Конкуренция. М., 2002. С. 43.

² Портер М. Указ. соч. С. 15.

Таким образом кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой отраслевому подходу¹. Однако это не единственный подход к трактовке данного феномена. А.А. Мигранян определяет кластер как сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют "золотое сечение" всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках². Кластерный подход к изучению экономических процессов формирования конкурентоспособности применяется и в ряде других теорий. Так, Е. Лимер³, И. Толенадо⁴, Д. Солье⁵ рассматривали необходимость формирования образований кластерного типа с целью реализации конкурентных, технологических, экспортных и прочих преимуществ компаний, входящих в их состав. Отличие их подхода от рассмотренного выше состояло в более узком понимании сущности кластера. Анализ кластерного подхода есть и в исследованиях скандинавских экономистов, в первую очередь шведских и финских специалистов, что обусловлено особенностями структуры национальной экономики. Для шведской и финской экономик характерно формирование мощных многоотраслевых кластерных формирований. Концепция кластеров фокусируется на связях и взаимозависимостях между участниками цепочки ценностей, возникающих в процессе производства продукции, услуг и инноваций, и выходит за рамки обычных горизонтальных сетевых структур, рассматриваемых в отраслевом анализе. Кластерный подход позволяет выявить, кто может быть участником экономических кластеров, для каких взаимоотношений и почему, помогает выявить наиболее целесообразные формы взаимоотношений. Функционирование кластеров предполагает также большую гибкость и эффективность за счет близкого расположения и неофициальных локальных связей. Кластерный подход структурирования экономической системы способен показать, как формируется сеть взаимоотношений разнообразных организаций, принадлежащих одной или нескольким отраслям в рамках определенной территории для эффективной реализации конкурентных преимуществ. В более широком смысле кластерный подход представляет новый, обеспечивающий дополнительные возможности способ структурирования и понимания экономической системы, организации теории и практики экономического развития. Взаимосвязи и обмен в кластере часто сильнее влияют на рост производительности, чем масштабы работ отдельных фирм.

¹ Cluster specialization patterns and innovation styles. Den Haag, 1998. P. 5.

² Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестн. КРСУ. 2002. №3. С. 3.

³ Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence. Cambridge, MIT Press, 1984.

⁴ Toleno J.A. Propjs des Filires Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. 1978. Vol. 6. P. 149-158.

⁵ Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Analisis des Mines. Janvier, 1989. P. 21-28.

Кластерный подход позволяет рассмотреть и дать характеристику отраслей применительно к конкретной территории и ее особенностям. В этом смысле он расширяет традиционный отраслевой подход, поскольку анализируется отрасль не только с точки зрения уровня ее развития, но учитываются ее возможности в долгосрочной перспективе применительно к конкретному региону. В отличие от отраслевого принципа кластерный принцип способствует тому, что в большем объеме происходит анализ взаимодополняемости отраслей. Имеется в виду тот факт, что участники кластера находятся в реальной взаимозависимости. Неэффективное функционирование одних участников кластера может стать следствием отрицательной динамики развития других участников кластера.

В новой форме организации промышленных производств заключается ряд серьезных преимуществ для бизнеса, благодаря которым кластеры влияют на конкурентную борьбу. Во-первых, это повышение производительности входящих в кластер фирм и отраслей, во-вторых, увеличение способности к инновациям и, в-третьих, стимулирование новых бизнесов, расширяющих границы кластера. К числу важнейших преимуществ, создаваемых кластером, входит доступность для фирм и местных организаций внутри кластера информации по маркетингу, технологиям, текущим потребностям покупателей, которая может быть лучше организована и требует меньших затрат, что позволяет компаниям работать более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности. Возможность получения информации о потребителях вызывает расширение клиентской базы и рост масштабов производства. Кластер способствует повышению производительности и тем, что обеспечивает развитие взаимодополняемости между видами деятельности участников кластера. Взаимодополняемость по продуктам, направленная на создание покупательского спроса, широко распространенная присутствует не только в области предоставления услуг, но и дизайна продукции, материального обеспечения и послепродажного обслуживания. Соперничество с местными конкурентами оказывает особенно сильное стимулирующее воздействие из-за легкости постоянного сравнения результатов, т.к. местные соперники имеют сходные общие условия (в отношении стоимости рабочей силы и доступности местного рынка). Кластеры позволяют сопоставлять эффективность производства, поскольку схожие функции выполняют другие локальные фирмы. Кластеры создают много факторов производства, которые в противном случае были бы слишком дорогостоящими в сфере общественных товаров (услуг). Участие в кластере предоставляет также преимущества в плане инвестиций, такие, как доступ к новым технологиям, прогрессивным методам работы для осуществления поставок, возможность адекватно и быстро реагировать на потребности покупателя. Многие новые виды бизнеса чаще возникают внутри кластеров, чем изолированно. Взаимодействие в кластерах явно способствуют наличию факторов доверия и организационной проницаемости, развивающиеся вследствие постоянного взаимодействия и осознания взаимозависимости в пределах региона или города, что опять же приводит к повышению производительности, распространению инноваций и в конечном итоге к созданию новых видов бизнеса. Таким образом основные отличия кластерного подхода от отраслевого можно сформулировать следующим образом.

Различия между отраслевым и кластерным подходами

Отраслевой подход	Кластерный подход
1. В центре внимания отрасль, как совокупность компаний, объединенных по технологическому или продуктовому признаку	1. Рассматривается стратегическая группа отраслей комплиментарных компаний, относящихся к различным отраслям
2. Продвижение группы компаний в рамках одного отраслевого сегмента	2. Продвижение стратегической группы компаний в рамках дополняющих сегментов
3. Диалог с правительством осуществляется путем лоббирования интересов отдельных отраслей, что ведет к административному снижению конкуренции	3. Формируются эффективные взаимоотношения между ключевыми держателями интересов, способствующие повышению производительности и конкурентоспособности. Создается основа для развития государственно-частного партнерства
4. Не рассматривается возможность кооперации с конкурентами	4. Учитывается, что большинство участников не являются прямыми конкурентами, которые, однако, обладают общими потребностями и имеют общие барьеры для развития. Кластеры представляют собой комбинацию конкуренции и кооперации, происходит симбиоз этих двух процессов
5. Структурная трансформация происходит в рамках существующей траектории, обозначенной технологическими и институциональными пределами. Процессы балансировки отраслевых пропорций происходят в соответствии с линейным принципом развития социально-экономических систем	5. Формирование кластеров подчинено логике синергетического подхода, что находит отражение в основном системном свойстве эмерджентности, которое присуще создающимся кластерам. Функционирование кластеров в условиях неопределенности создает предпосылки для поиска новых комбинаций взаимосвязей между участниками общественного воспроизводства
6. Способствует консервации существующих диспропорций в отраслевой, технологической и воспроизводственной структуре экономики	6. Интенсивная организация нового за счет взаимодействия малого и среднего бизнеса, формируются основы инновационной диверсифицированной экономики
7. Распространение при использовании отраслевых приоритетов бюрократии, коррупции, лоббирования, что снижает эффективность селективной политики	7. При быстрой смене структурных приоритетов реакция экономических агентов в кластерах является более адекватной, что приобретает существенное значение в условиях динамических изменений хозяйственной системы
8. Ограниченный мультипликативный эффект за счет приоритетного развития отраслей "локомотивов роста"	8. Усиление мультипликативного эффекта в результате более тесного межфирменного контакта в кластере, а также вследствие налаженных каналов передачи информации, нововведений между конкурирующими кластерными образованиями, что в конечном итоге оказывает положительное воздействие на общий уровень конкурентоспособности экономики

По мнению некоторых экономистов, кластеры представляют собой новый тип самоорганизации экономической системы, в которой существует острая необходимость в России. Так, например, Ю. Гусев считает, что "кластеры являются наиболее теоретически проработанным и прошедшим экспериментальную проверку способом самоорганизации... При этом кластерная идеология способна стать мощным инструментом перехода от неэффективного отраслевого подхода к более совершенным формам организации производства"¹. Кластеры в качестве структур самоорганизации могут появляться либо спонтанно, либо в результате индукции. В первом случае это нормальный процесс экономического развития с соответствующими критериями повышения экономической целесообразности и, в частности, конкурентоспособности. Роль государства в этом случае сводится к различным способам содействия. Второй есть системный случай организации инноваций, он может по большей части осуществляться при прямом участии и по инициативе государства.

На современном этапе все чаще конкурируют не сами товары (качество которых зачастую находится на одном уровне), а предприятия, и как следствие основное конкурентное преимущество находится не в свойствах товара, а в сфере компетенций и возможностей фирмы снижать издержки при реализации произведенного товара. Но сделать резкий рывок в этом направлении отдельным предприятиям зачастую не под силу. Именно поэтому существенным резервом повышения эффективности может стать организационный фактор, связанный с территориальным объединением отраслевых производителей. В этом случае участником в конкурентной борьбе на рынке выступит не отдельное предприятие, и даже, не отдельная отрасль, а кластер, как совокупность взаимосвязанных отраслей. В связи с этим возникает ряд принципиальных вопросов:

- Во-первых, целесообразно ли применение кластерного подхода в России?
- На каких принципах следует формировать территориальные кластеры в России?
- Какое влияние оказывают кластерные образования на общественное производство, прежде всего на его качественную составляющую?

Следует отметить, что первый вопрос уже вызвал достаточно напряженную дискуссию в научных кругах, которая связана с особенностями построения конкурентоспособной экономики России. Так, например, М. Портер выразил свое отношение к данной проблеме: "Российская экономика создана для конкуренции в другом мире. Ключевые корпорации должны быть построены, чтобы стать конкурентоспособными и не строиться на концепции национальной безопасности. Концепция национальных лидеров умерла вместе с General Motors - в нее никто не верит. Сердце экономики - небольшие мобильные компании"². Эта точка зрения вызвала достаточно серьезные возражения со стороны российских экспертов, хотя она в некоторой степени справедлива, пусть и с серьезными оговорками. Все дело в исторических условиях экономического развития и соотношении сил в торговле и политике. Россия только выбирает свой путь, и, скорее всего, как нам представляется, в ближайшее время ос-

¹ Гусев Ю. О принципах кластеризации экономики в России // Экон. стратегии. 2007. №3. С. 50-51.

² Шановалов А., Бутрин Д. Герман Греф заплатит за критику // Коммерсант. 2006. 5 окт. С. 13-14.

новым сценарием ее развития станет ресурсно-инновационный. Формирование основ инновационного развития в рамках данной модели может базироваться на реализации производственной функции кластеров посредством освоения низкодебитных скважин средними предприятиями, развитие производства биотоплива, рыночную диверсификацию услуг и топлива в энергетическом сегменте страны. Инновационная составляющая в стратегическом плане может быть связана со средними предприятиями и возможностями оборонных предприятий, а также с использованием в режиме двойного применения имущества Министерства обороны для интенсификации развития экономики. Например, уже объявленная среднесрочная стратегия развития оборонной промышленности - выпуск продукции военного и гражданского назначения "пятьдесят на пятьдесят" - определенно будет сопровождаться развитием поясов малого и среднего бизнеса вокруг крупных производств, чему есть немало примеров. Таким образом, есть основания полагать, что кластерный подход найдет адекватное применение в российской экономике, и более того, станет отправным пунктом структурной модернизации системы общественного воспроизводства. Тем не менее, формирование кластерной идеологии в российской экономике имеет ряд ограничений. Обратимся вновь к теории М. Портера. Он выделяет четыре стадии жизненного цикла страны (конкурентоспособности национальной экономики), а именно: стадия факторов производства, инвестиций, нововведений, богатства.

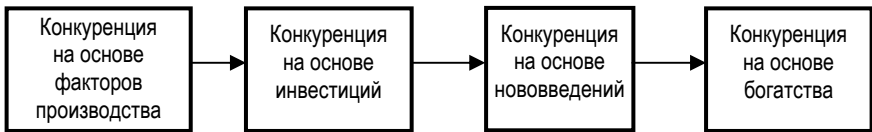


Рис. Стадии развития конкурентоспособности национальной экономики (по Портеру)*

* Модернизация российской экономики и государственное управление. М., 2006. С. 37.

На стадии факторов производства страны конкурируют за счет использования преимуществ, связанных с факторами производства, в том числе более дешевой рабочей силы, более плодородной земли. Стадия инвестиций базируется на таком конкурентном преимуществе экономики, как готовность и способность национальных фирм к агрессивному инвестированию. На стадии нововведений все элементы, определяющие конкурентоспособность, находятся в действии, и между ними устанавливаются тесные связи. На стадии богатства движущей силой экономики является уже достигнутое изобилие. Считается, что на стадии инвестиций возникают кластеры как системные объекты для обеспечения инвестиционной привлекательности. На следующей стадии они становятся определяющими в производстве конечного продукта. Данная схема отражает процесс перехода от имитационного (квазиинновационного) развития к преимущественно инновационному развитию. Период преимущественно имитационного развития охватывает первые из представленных на рисунке стадий. Преимущественно инновационное развитие соответствует последним двум стадиям на этом рисунке.

Рассматривая готовность России к применению кластерной идеологии построения новой модели общественного воспроизводства (именно с этой точки зре-

ния нам интересен кластерный подход), нельзя не учитывать колоссальную асимметрию экономического и социального развития территорий, что является следствием общей несбалансированности воспроизводственного процесса страны. Кроме того, к факторам, тормозящим развитие кластерных образований, следует отнести несоответствие экономического и административного деления страны, сверхмонополизм отдельных отраслей, разрывы между интеллектом и его востребованностью обществом, инертность системы управления, наличие самых различных укладов жизни от феодального до разнообразных копий так называемой "западной" демократии.

Еще ряд проблем применения кластерного подхода в России связан: 1) с отсутствием оценки рынка потенциального кластера; 2) с игнорированием коммуникационной природы кластера. При использовании кластерного подхода акцент должен быть сделан не на существующей системе организации производства, а на анализе рынков, на которых позиционированы предприятия того или иного территориально образования. Кластерный подход позволяет очертить границы рынков, на которых присутствуют хозяйствующие субъекты, а также определить позицию территориального образования на этих рынках. Именно рынок - его масштаб, товарная, территориальная и корпоративная структура - задает требования к организации производства на территории. Неточная оценка рынка или его границ приводит к ошибочным решениям и действиям региональных или муниципальных властей. Наиболее типичными ошибками являются ограничение границ кластера субъектами Федерации (или группы муниципальных образований), что для ряда кластеров (например, лесного кластера на северо-западе России, охватывающего более пяти субъектов Федерации, зерно-масличного кластера на Юге России, центром которого являются три региона: Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края) является неприемлемым. Необходимо отметить, что межрегиональный характер многих кластеров требует кооперации и синхронизации действий органов власти нескольких субъектов Федерации (кадровая политика, размещение производственных объектов, реализация инфраструктурных проектов и т.д.). Однако, в России пока наблюдается крайне слабый уровень кооперации. До сих пор региональные власти продолжают действовать, руководствуясь, скорее логикой конкуренции друг с другом за инвестиционные, человеческие и прочие ресурсы.

Одна из сильных сторон кластерного подхода заключается в том, что он позволяет вычленить корпоративную структуру (основных игроков, выше мы уже отмечали эту особенность кластеров) того или иного сектора, а также сформировать потенциальную систему партнерства, которая необходима для развития кластера. При этом крайне важна установка, с одной стороны на развитие конкуренции между компаниями поставщиками, а с другой - на кооперацию между потребителями и поставщиками в рамках одной технологической цепи.

Казалось бы, рассмотрение этих факторов позволяет сделать однозначный вывод о невозможности развития кластерного подхода в нашей стране - именно об этом и говорит М. Портер. Однако, это не так, и в подтверждение можно привести целый ряд аргументов, в основе которых лежит уже упомянутая концепция жизненных циклов страны. Особенность российской экономики состоит в одновременном

присутствии всех циклов, конечно, в разных пропорциях в различных регионах. На наш взгляд такая ситуация является следствием общей неравномерности технико-технологического развития отечественной экономики (имеется ввиду ее многоукладный характер). Такое положение нельзя признать удовлетворительным, однако с позиции развития экономической системы оно формирует необходимую неравномерность для инициирования процессов самоорганизации. Выше, мы анализировали свойства, присущие социально-экономической системе, одним из которых является самоорганизация. Так, например В. Мальцев отмечает, "неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие: оно позволяет детерминировать свободный выбор оптимизационного синтеза из целого спектра возможных направлений. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования экономических систем, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором экономическая система приобретает более высокий уровень самоорганизации и продуктивности. Только тогда, когда экономическая система теряет функциональную устойчивость, возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система, таким образом проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации"¹. Таким образом кластерный подход базируется на общих принципах развития сложных открытых нелинейных систем, которые традиционно изучает синергетика (выше мы уже отмечали, что кластерам присуще свойство эмерджентности, которое также характеризует сложные нелинейные системы). Более того, именно в условиях сильной неравновесности экономическая система способна спонтанно организовывать себя и качественно наращивать свой хозяйственный потенциал. С этой точки зрения структурная несбалансированность российской экономики открывает потенциальные возможности для формирования более продуктивных элементов системы (в данном случае имеются ввиду кластеры). Для того чтобы окончательно обосновать готовность российской экономики к применению кластерного подхода, обратимся к традиционной классификации кластеров.

В целом в научной литературе различают три типа кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту их функционирования:

- регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов;
- вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные сектора, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера;
- отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, химический кластер) или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, агропромышленный кластер)².

¹ Мальцев В.А. Системно-нелинейный подход к управлению рыночными диссипативными структурами. Режим доступа: <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar>.

² Гусев Ю. Указ. соч. С. 53.

В настоящее время второй и третий типы реально присутствуют в национальной экономике. Например, автомобильный кластер в Самарской области, в котором сконцентрировано около 40% производства автомобильной промышленности области¹. Данный кластер характеризуется ярко выраженными чертами, свойственными классической кластерной системе - с крупным "корневым" предприятием - ОАО "АВТОВАЗ" - окруженным широкой разветвленной сетью поставщиков и партнеров. Так же второй тип кластера уже реализован в металлургии и выстроен рядом компаний вплоть до продажи электромоторов в другие страны. Высокий уровень кластерной агрегации характерен для авиакосмической промышленности. Проблемы остаются с формированием структур первого типа, хотя и здесь есть примеры образования особых экономических зон технико-внедренческого типа в Санкт-Петербурге, Томске и Дубне, где университеты и научные организации являются одними из основных участников развития таких зон. Таким образом можно сделать вывод о потенциальной готовности социально-экономической системы к переходу к кластерной организации производства. Естественно, что в области формирования кластеров остается множество нерешенных проблем, тем не менее, при адекватной государственной поддержке они могут быть ликвидированы, и кластерные образования станут одним из элементов структуры общественного производства.

Что касается второго обозначенного нами вопроса относительно принципов создания территориальных кластеров в России, то можно отметить следующее. Главным императивом кластерной политики, на наш взгляд, должна стать ориентация бизнеса и власти на инновационное развитие отраслей народного хозяйства, реализация в каждом регионе национальных проектов в области высоких технологий с демонстрацией науки, образования при активном участии федерального центра. Соблюдение этого принципа создает основу для векторной ориентации действий в самых разных сферах, в том числе при реализации нового понимания транспортной системы страны как одного из мощнейших факторов появления региональной самоорганизующейся экономики. В настоящее время такой переход осуществить важнее всего. И не только потому, что он необходим сам по себе, а еще и в силу того, что регионы страны формируют стратегии социально-экономического развития на 15-20 лет. Следовательно, необходимо закрепить инновационный характер формируемой региональной экономики, с тем, чтобы заложить основы инновационного сценария развития экономики в целом. По мнению Ю. Гусева², следует вест принцип максимизации региональной добавленной стоимости как универсального инструмента оценки эффективности кластеров. Такой принцип служит определенным критерием эффективности и отдельного кластера и территории в целом. Это позволяет не только согласовывать интересы государства и бизнеса, но и обеспечить конкретные меры государственного протекционизма.

¹ II Межрегиональный экономический форум "Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики". Режим доступа: <http://www.sgubern.ru/journal/article.php>.

² Гусев Ю. Указ. соч. С. 55.

Для того, чтобы отмеченные принципы легли в основу реального процесса, необходимо как минимум сформировать федеральную экономическую политику в отношении территорий с включением в нее кластеров как элементов самоорганизации экономической системы. Тогда, возможно, административная реформа приобретет предметное содержание. Как максимум необходимо создание адекватной нормативно-правовой базы, закрепляющей инновационный императив регионального развития, в основе которого лежат принципы кластеризации экономики. В настоящее время определенные шаги в этом направлении предпринимаются, поскольку кластеры не только стали реальностью, но и находят свое отражение в документах, определяющих технологическое развитие страны. Примером может служить Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г., утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике в феврале 2006 г. В этом документе в качестве одного из главных направлений экономического развития страны определено следующее: "Стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров"¹. Это, в целом означает, что Россия, выбирая свой путь, постепенно отказывается от ресурсной модели и переходит к стратегии инновационного развития с опорой на кластерный принцип организации отраслей, который позволяет интегрировать малые и средние предприятия, повышая общий уровень конкурентоспособности отечественной экономики.

Наконец, мы подошли к главному, обозначенному нами вопросу относительно роли кластерных образований в воспроизводственном процессе. Как известно общественное воспроизводство представляет собой воспроизводство в масштабе общества основных макроэкономических явлений и процессов с их количественными и качественными параметрами и выражающее тем самым изменения в социально-экономической системе. Важной составляющей процесса воспроизводства в современных условиях являются постоянные структурные сдвиги, обусловленные умножением числа производственных отраслей, ускорением развития транзакционного сектора, и в частности сферы услуг. Отличительной чертой современной системы воспроизводства является достаточно высокая динамичность воспроизводственных связей, в том числе подвижность капитала и рабочей силы, что способствует повышению роли распределительных и перераспределительных механизмов в обществе. На наш взгляд особенностью кластера как структуры самоорганизации системы является присутствие в ней практически всех стадий воспроизводственного процесса от производства до потребления. Наиболее показательной в этом плане является вертикально-интегрированная структура организации кластера (выше мы уже приводили примеры подобных кластерных образований в нашей стране), поскольку здесь прослеживается довольно очевидная цепочка "поставщик - производитель - сбытовик - клиент". Следует заметить, что подобного типа кластеры формируются только там, где происходит сосредоточение всех необходимых ресурсов, факторов произ-

¹ Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Режим доступа: <http://ric.istu.edu/statii>.

водства, коммуникаций, при наличии адекватных институциональных условий. Совокупность данных факторов обеспечивает устойчивую конкурентоспособность за счет более высокой производительности, развития инноваций и новых видов бизнеса. Повышение производительности вертикально интегрированных кластеров обеспечивается, на наш взгляд, особенностями воспроизводственного процесса, связанных с углублением разделения и специализации производства, а также с ускорением оборачиваемости капитала во всех его функциональных формах.

Современное развитие производительных сил знаменует собой такой характер разделения труда, когда каждый продукт, готовый к окончательному потреблению, становится результатом функционирования целого ряда предприятий, отраслей, научно-исследовательских организаций, посредством их комбинирования и кооперации по технологической цепи. С этой точки зрения в кластерных образованиях формируется так называемый внутривоспроизводственный тип разделения труда, связывающий предприятия различных отраслей, конечной целью которых является создание готового к потреблению продукта (поскольку речь идет о современных кластерных образованиях, то имеется в виду создание инновационного продукта). Таким образом результатом воспроизводственного процесса кластера, как нам видится, следует считать особую форму инновации - совокупный инновационный продукт. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важным условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера. Таким образом кластеры становятся определенной движущей силой изменений в технологической и воспроизводственной структуре экономики. Поскольку новые ресурсосберегающие технологии привлекают дополнительные инвестиции из других, менее рентабельных отраслей хозяйствования, что создает базу для всплеска инновационной активности в едином перспективном направлении.

Кластерный подход вносит принципиальные коррективы в содержание структурной политики. На наш взгляд, он позволяет, с одной стороны, сохранить активную роль государства в регулировании темпов, структуры общественного производства, а с другой стороны, обеспечить необходимый уровень внутренней конкуренции как обязательное условие роста конкурентоспособности экономики в целом. Основной целью структурной политики на современном этапе с учетом процесса кластеризации должно стать развитие взаимоотношений между участниками кластерных образований (поставщиками, производителями, потребителями и т.д.) и правительственными институтами. Традиционные инструменты государственного регулирования структурной модернизации должны быть дополнены новыми специфическими мерами стимулирования формирования кластерных структур. К таким инструментам следует отнести: мониторинг степени сформированности кластеров и уровня их конкурентоспособности; выявление приоритетных кластеров; целевые программы и проекты бюджетного финансирования; стимулирование специализации и кооперации. Важную роль приобретает повышение качества государственных услуг в сфере информационного обслуживания, обучения, консалтинга. И, наконец, еще одно пре-

имущество кластерного подхода состоит в том, что он способствует зарождению основ частно-государственного партнерства, без которого невозможно построение подлинно конкурентоспособной отечественной экономики. Данному вопросу и целому ряду других, связанных с ролью государства в трансформации воспроизводственной модели России будет посвящена следующая глава исследования. Таким образом на основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- процесс кластеризации экономики становится основным структурообразующим фактором, обуславливающим трансформацию социально-экономической системы постиндустриальной степени развития общества. Кластерные образования представляют собой наиболее важный элемент новой модели воспроизводства, основанной на инновационном процессе;

- происходящие изменения структуры воспроизводства обусловлены интенсификацией процессов отраслевой и территориальной интеграции. В этих условиях стабильность и сбалансированность общественного воспроизводства все в большей мере определяются масштабами (широтой) рынка, развитием территориальной структуры воспроизводства;

- трансформация экономической парадигмы приводит к смене традиционных представлений о способах организации и управления общественным производством. На смену отраслевому подходу приходит кластерный (сетевой) подход структурирования экономической системы, который обеспечивает более эффективную реализацию конкурентных преимуществ;

- кластерный подход позволяет рассмотреть и дать характеристику отраслей применительно к конкретной территории и ее особенностям. В этом смысле он расширяет традиционный отраслевой подход, поскольку анализируется отрасль не только с точки зрения уровня ее развития, но и учитываются ее возможности в долгосрочной перспективе применительно к конкретному региону;

- кластерный подход представляет собой новый тип самоорганизации экономической системы. Кластерам присущи все основные свойства сложных нелинейных открытых систем, в том числе синергетический;

- существующая несбалансированность общественного воспроизводства создает общее неравновесие социально-экономической системы, что инициирует процессы самоорганизации и формирования новых более эффективных структур, которыми и являются кластеры;

- развитие процессов кластеризации в отечественной экономике означает постепенный отказ от ресурсной модели воспроизводства, и переход к стратегии инновационного развития с опорой на кластерный принцип организации отраслей, который позволяет интегрировать малые и средние предприятия, повышая общий уровень конкурентоспособности отраслей;

- отличительной чертой современной системы воспроизводства является достаточно высокая динамичность воспроизводственных связей, в том числе подвижность капитала и рабочей силы, что способствует повышению роли распределительных и перераспределительных механизмов в обществе. Особенностью кластера как структуры самоорганизации системы является присутствие в ней практически всех стадий воспроизводственного процесса от производства до потребления, что позво-

ляет увеличить производительность входящих в него отраслей экономики. Повышение производительности в кластере обеспечивается за счет углубления процесса разделения труда и специализации производства, а также за счет ускорения оборачиваемости капитала во всех его функциональных формах;

- отличительной чертой процесса разделения труда в кластерах является его так называемый внутривыпускной характер, так как здесь происходит взаимодействие предприятий различных отраслей, общей целью которых является создание готового к употреблению продукта. Поскольку кластеры образуются преимущественно в инновационных секторах, то речь идет об инновационном продукте. Следовательно, результатом воспроизводственного процесса в кластере можно считать особую форму инновации - совокупный инновационный продукт;

- кластеры, являясь основной движущей силой изменений технологической и воспроизводственной структуры экономики, играют важную роль в процессе трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества;

- кластерный подход вносит принципиальные корректировки в содержание структурной политики. С одной стороны он позволяет сохранить активную роль государства в регулировании темпов, структуры общественного производства, а с другой стороны, обеспечить необходимый уровень внутренней конкуренции как обязательное условие роста конкурентоспособности экономики в целом;

- основной целью структурной политики на современном этапе с учетом процесса кластеризации должно стать развитие взаимоотношений между участниками кластерных образований и правительственными институтами. Традиционные инструменты государственного регулирования структурной модернизации должны быть дополнены новыми специфическими мерами стимулирования формирования кластерных структур. К таким инструментам следует отнести: мониторинг степени сформированности кластеров и уровня их конкурентоспособности, выявление приоритетных кластеров, целевые программы и проекты бюджетного финансирования, стимулирование специализации и кооперации.

С.С. Корнева

*Оренбургский государственный
аграрный университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Широкое использование современных ИТ-технологий позволяет российским торговым предприятиям успешно интегрироваться в рынок электронной торговли. По данным Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ), объем российского рынка электронной торговли в 2006 г. составлял 4,474 млрд. долл., превысив показатели предыдущего периода на 38% (табл. 1).

Использование информационных технологий приемлемо для различных субъектов - домохозяйств, фирм, в том числе транснациональных корпораций, государства.

Таблица 1

Развитие электронной торговли в России

Сегмент	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	Среднегодовые темпы роста, %
B2C	218,3	317,5	480,4	662	1020	151
B2B	99	189	316,2	442	1300	294
B2G	-	10,8	141	2130	2174	102
Итого	317	517	937	3233	44474	138

В зависимости от потребителя товара, услуги или информации все виды электронной коммерции можно разделить на следующие:

- B2B (Business to Business) - в качестве продавца и покупателя здесь выступают коммерческие организации. Включают электронные корпоративные рынки и внутриорганизационные системы, в которых Интернет используется для организации взаимодействия между подразделениями одного предприятия. На этот вид электронной коммерции приходится большая доля всех совершаемых электронных сделок;

- B2C (Business to Consumes) - бизнес-потребитель. Продавцом товара или услуги выступает коммерческое предприятие, а потребителем - частное лицо. Сюда относятся электронные магазины, электронные банковские или брокерские услуги, Интернет-страхование, туристические услуги, образование;

- C2C (Consumes to Consumer) - потребитель-потребитель. Здесь продавцом и покупателем является частное лицо. Сюда относятся оказание услуг по рекламе в Интернете, продажа информации, оказание консультационных услуг, а также продажа через объявление на сайтах (например, www.classified2000.com) личной недвижимости (домов, участков земли, автомашин и т.д.);

- C2B (Consumer to Business) - продавцом товара или услуги является частное лицо, а потребителем - коммерческая организация;

- B2G или B2A (Business to Administration, Government) - бизнес-правительство. Здесь сделки осуществляются между коммерческими предприятиями и правительственными организациями, чаще всего в форме государственных закупок;

- G2B (Administration (Government) to Business) - правительство-бизнес. Эта форма электронной торговли связана с использованием средств электронной коммерции для обмена информацией и снижения расходов, главным образом, на документооборот, для уплаты налоговых платежей и т.п.;

- G2G или G2A (Consumer to Administration (Government)) - потребитель-правительство. Здесь одним из участников электронных коммерческих сделок является частное лицо, а другим - правительственная структура;

- G2C (Administration (Government) to Consumer) - правительство-потребитель. Пока существует больше теоретически, включает различные выплаты социального назначения;

- G2G - правительство (бюджетная организация) - правительство (бюджетная организация). Это система сетей и программных приложений для обмена информа-

цией и снижения издержек (прежде всего за счет изменения документооборота и сокращения численности персонала) правительственных структур и других бюджетных организаций; сделки между бюджетными организациями, например, при закупке вооружения Министерством обороны РФ, цель которых снижение затрат, а не получение прибыли.

В настоящее время основными видами электронной коммерции являются B2B или B2C, именно они обеспечивают большую часть транзакций в сети Интернет. Основная часть розничного интернет-рынка (39 %) приходится на магазины бытовой техники и электроники. Наибольший прирост на рынке B2C наблюдается в группе товаров по уходу, косметике и парфюмерии (оборот - 8 млн. долл.), товаров и оборудования для дома (30 млн. долл.), аудио-, видео- и цифровой техники (13,6 млн. долл.). По данным НАУЭТ, темпы розничных интернет-продаж составляют 49-50% в год.

По мере развития информационных и телекоммуникационных технологий увеличиваются объемы и других видов электронной торговли.

Одним из наиболее современных способов взаимодействия продавца товаров со своими покупателями становятся интернет-выставки. Стоимость участия в подобных мероприятиях от 25 тыс. до 150 тыс. руб.

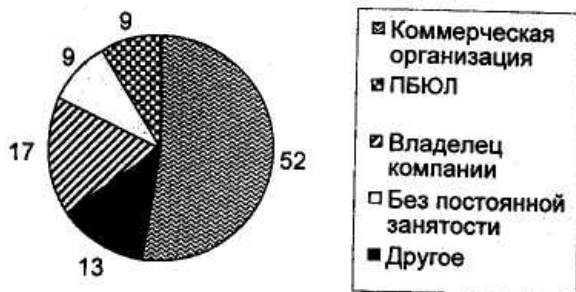


Рис. Посетители интернет-выставок, %

По состоянию на 1 января 2008 г. розничную торговлю вне магазинов (через телемагазины, Интернет) осуществляли 5215 предприятий, из которых 256 представляли крупные и средние торговые компании.

Проанализируем динамику транзакционных издержек различных видов электронной коммерции (табл. 2).

Как следует из табл. 2, все указанные виды электронной коммерции (электронные транзакции) сокращают транзакционные издержки в целом, (например бюджетная экономия от использования электронных аукционов и тендеров на рынке B2G достигает 15-20%).

Отметим, что это достигается за счет сокращения определенных видов транзакционных затрат, прежде всего таких, как издержки поиска и обработки информации, ведения переговоров и заключения контрактов, в известной степени и оппортунистического поведения.

Таблица 2

Динамика транзакционных издержек по различным видам электронной коммерции

Транзакции	Правительство (бюджетные организации)	Бизнес	Потребитель - домохозяйство
Правительство (бюджетная организация)	G2G координация Снижение издержек (поиск информации, контрактации и т.п.)	G2B информация Снижение транзакционных издержек (информационных)	G2C информация Снижение транзакционных издержек (поиск и обработка информации)
Бизнес	B2G госзакупки (поставки) Снижение транзакционных издержек (контрактации)	B2B торговые сделки между компаниями, биржи Снижение транзакционных издержек (контрактации, документооборот)	B2C розничная торговля Снижение транзакционных издержек (поиск информации, обработка, заклю- чение сделки)
Потребитель - домохозяйство	C2G налогообложение Снижение транзакционных издержек (документооборот)	C2B электронная торговля (сделки между отдельным потребителем и бизнес- структурой) Снижение транзакционных издержек (поиск и обработка информации)	C2C электронная торговля (аукционы) Снижение транзакционных издержек

Следует подчеркнуть, что уровень информатизации российской торговли растет вместе с уровнем развития самих торговых предприятий, поскольку для того, чтобы построить полноценную торговую сеть, необходимо построить сеть информа-

ционную. Можно ожидать, что в ближайшие годы развитие российского рынка электронной торговли будет характеризоваться созданием систем электронной торговли практически одновременно с внедрением систем автоматизации производственной и управленческой деятельности.

**И.И. Кохановская, М.Н. Почанина,
Т.Г. Фомина**
*Стерлитамакский филиал
Башкирского государственного
университета*

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Характерной тенденцией экономического развития нашей страны является повышение самостоятельности отдельных регионов в формировании хозяйственной и социальной политики. Рыночная экономика предъявляет ряд требований, одним из которых является формирование благоприятной предпринимательской среды, однако, масштабы нашей страны таковы, что решение этой задачи только на федеральном уровне невозможно, т.е. необходим учет территориальных различий в экономическом и других аспектах жизнедеятельности.

Основой территориального разделения труда является дифференциация географических условий, неравномерность распределения природных ресурсов и рабочей силы. В научной литературе и повседневной практике такие понятия как регион, территория, региональный комплекс, экономический район часто употребляются как синонимы. Несмотря на сходство этих понятий, следует, однако, более четко определить эти важнейшие категории и выделить те их черты, которые играют существенную роль в развитии современной экономической среды. Такая задача особенно важна в нынешних условиях, когда происходит переход от отраслевого принципа государственного регулирования экономики к территориальному.

При формулировке понятия "регион" учеными советского периода обычно принимались следующие признаки: единство территории, характер использования ресурсов, уровень развития хозяйственных связей, комплексность производства. Исходя из этого, характерным определением региона является определение, предложенное Н.Н. Некрасовым: "Под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой"¹. В качестве основного критерия

¹ Некрасов Н.Н. Региональная экономика. М., 1975. С. 22-23.

при выделении региона здесь предлагалась общность народнохозяйственных задач, решаемых регионом в соответствии с его местом в системе территориального разделения труда, базирующегося на совокупности используемых природных ресурсов, сложившейся структуре хозяйственной деятельности в регионе. Многими авторами термины "регион" и "экономический район" употреблялись как равноправные и использовались для обозначения территориально-хозяйственной системы, возникающей и развивающейся на основе сосредоточенных на ограниченной территории ресурсах, количество и качество которых позволит обеспечить реализацию определенных целей развития народного хозяйства, обеспечивающие характер производственной специализации региона¹.

Термин "территория" чаще имеет географическое, а не экономическое обозначение. Например, А.Б. Алаев дает следующее определение: "территория - (ограниченная) часть твердой поверхности Земли с присущими ей природными и антропогенными свойствами и ресурсами, характеризующаяся протяженностью (площадью) как особым видом "пространственного" ресурса и географическим положением и другими качествами"². Таким образом, территория обычно рассматривается как более укрупненное образование, включающее различные регионы, зоны, ареалы и др.

Появление понятия "региональный комплекс" относится к периоду конца 1970-х - начала 1980-х гг., когда стал проявляться интерес к проблемам регионального управления. В экономической литературе этого периода существовало два основных подхода к рассмотрению региональных комплексов: экономико-географический и административно-территориальный. В первом случае региональные комплексы выделялись на основе учета особенностей географической среды и экономических характеристик территории. Такой подход отражал формирование межотраслевых комплексов в рамках определенных районов стран³. Административно-территориальный подход исходит из того, что территориальная единица является объектом управленческих решений и законодательно-правового закрепления административно-территориального деления страны.

Если для периода административно-командного управления экономикой было характерным рассмотрение регионального комплекса с экономико-географических позиций, то для современного этапа развития нашей экономики более адекватным является второй подход. Такое понимание региона как объекта региональной политики дано и в правительственных документах: "Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов РФ. В тех случаях, когда регион выступает как субъект прав, под ним понимается только субъект Российской Федерации"⁴.

¹ Кистанов В. Комплексное развитие и специализация экономических районов СССР. М., 1968; Телепко Л. Уровни экономического развития районов СССР. М., 1971; Минакир П. Экономическое развитие региона: программный подход. М., 1983.

² Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. М., 1983. С. 50.

³ Народнохозяйственный комплекс и регион. Л., 1982. С. 36-37.

⁴ Основные положения региональной политики в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 23 марта 1996 г. №327 // Рос. газ. 1998. 9 апр.

Для западных ученых и политиков характерно рассмотрение понятия "регион" более узко - как экономических взаимоотношений в рамках субъекта права.

Современный подход к региональной структуре территориальной системы России, на наш взгляд, наиболее удачно представлен в исследовании А.С. Маршаловой и А.С. Новоселовым в виде разработанной схемы региональной структуры территориальной системы России. Методологической основой для построения данной схемой послужила разработка четырех критериев выделения регионов: экономическое районирование на основе территориального разделения труда; национально-государственное устройство; административно-территориальное устройство и реализация крупных региональных программ¹. Рассмотрим последний, на наш взгляд, наиболее актуальный на современном этапе критерий.

Формирование региональной политики правительства непосредственно зависит от общенациональных целей и состояния экономики страны. Как известно, в периоды экономического роста преобладают социальные цели, в периоды экономического спада - экономические. Если в предыдущие годы важной целью правительства страны было выравнивание уровня и условий жизни населения в отдельных регионах, то нынешняя региональная политика осуществляется в рамках глобальной цели выхода страны из кризиса.

Для достижения поставленных целей необходимо обеспечить межотраслевую и межрегиональную координацию действий, концентрацию ресурсов и их использование. Эффективным средством реализации целевого управления является программно-целевой подход, позволяющий целенаправленно воздействовать на объект управления для достижения наилучшего результата.

Необходимость в формировании целевой комплексной программы появляется в тех случаях, когда решение сложной проблемы требует взаимодействия и координации работы многих организаций. В предыдущие годы накоплен определенный опыт разработки и реализации таких программ, однако многое из намеченного в рамках целевых комплексных программ не было реализовано в силу нарушения принципов программно-целевого подхода, заведомой недостаточности ресурсов, отсутствия синхронности в реализации программных мероприятий.

В настоящее время возрастает необходимость в реализации региональных целевых комплексных программ, так как в условиях отхода от отраслевого принципа руководства центр тяжести в достижении национальных целей переносится в регионы. В то же время значительные различия в экономическом и социальном развитии субъектов Российской Федерации не дают возможности Правительству РФ ограничиться влиянием на этот уровень территориальных образований. Объектом региональной политики, проводимой центром, может быть крупный ареал, включающий несколько субъектов Российской Федерации. Осуществляемые в последние годы целевые государственные программы поддержки отдельных отраслей, депрессив-

¹ Маршалова А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства. М., 1998. С. 16.

ных регионов, строительства жилья для военных и мигрантов и другие, носят межрегиональный характер и финансируются из федерального бюджета.

В управлении региональными комплексными программами принципиально важным является разграничение полномочий между федеральными и местными органами власти. На наш взгляд, федеральные органы должны обеспечивать регулирование процессов создания инфраструктурных комплексов и производств, а также формирование межрегиональных связей. Местные же органы управления должны нести ответственность за создание рациональной структуры хозяйства, использование локальных ресурсов, повышение уровня жизни, занятости населения и решение других социальных и экологических проблем.

Проанализировав критерии выделения регионов, необходимо подчеркнуть значение существующего административно-территориального деления для процессов государственного регулирования социально-экономического развития регионов, так как именно на этом уровне сосредотачиваются правовые, ресурсные, а также властные полномочия в создании и регулировании. Исходя из этого, на наш взгляд, правомерно считать административно-территориальные единицы как объектами регионального управления, так и объектами региональной политики.

Усиление роли нижних звеньев территориальной структуры управления в стимулировании социально-экономического развития характерно для всех развитых стран, однако порядок разделения сфер деятельности и степень реальной самостоятельности местных органов власти существенно различаются. Это, прежде всего, зависит от того, является ли данное государство федеративным или унитарным. Среди других факторов следует выделить пространственные масштабы страны, уровень развития экономики, актуальность проблемы отсталости отдельных регионов, степень этнической однородности.

Наибольшая децентрализация в стимулировании создания благоприятной социально-экономической среды в регионе наблюдается в странах с федеративным устройством, географически протяженных, с высокой степенью дифференциации этнического состава населения (США, Канада, Германия, Великобритания). В программах регионального развития существенная роль отведена обеспечению формирования конкурентной среды, для таких стран типичным является разделение полномочий между центральными и местными органами власти. Центральное правительство отвечает в первую очередь за финансовое обеспечение программ (предоставление субсидий, гарантий при получении кредитов, налоговых льгот) и жестко контролирует работу местных администраций по предоставлению финансовой помощи за счет федеральных ресурсов.

Российскую Федерацию по всем признакам следует отнести к группе стран, для которой оптимальной является децентрализованная система стимулирования. Федеративное устройство, огромная территория с различными социально-экономическими условиями жизни, наличие депрессивных территорий, высокая степень этнической неоднородности предопределяет необходимость переноса центра тяжести по управлению социально-экономического развития в регионы.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

Сбережения населения и предприятий являются источниками инвестиций. На сбережение домашних хозяйств влияют следующие факторы: величина дохода; накопленное богатство домашних хозяйств; ожидания изменения уровня цен, доходов; наличие товаров в магазине; потребительская задолженность по кредитам; налогообложение. К этим факторам следует добавить развитость системы кредитно - финансовых учреждений, аккумулирующих сбережения, фондового рынка и политику государства в области регулирования этих институтов. Поскольку сбережения населения, не размещенные в системе кредитно-финансовых учреждений или не вложенные в ценные бумаги корпораций, не имеют шансов превратиться в инвестиции предприятий, особо важным становится привлечение свободных денежных средств населения на счета, отсутствие высоких барьеров для предприятий при получении кредитов и эффективное функционирование рынка ценных бумаг.

Сбережения предприятий особенно сильно влияют на объем инвестиций, когда экономика находится на грани рецессии. Сбережения предприятий имеют вид нераспределенной прибыли, т.е. прибыли, за вычетом налога на прибыль и дивидендов акционеров. Именно те средства, которые составляют нераспределенную прибыль, направляются на расширение производства. Поскольку в период спада банковские займы не всегда оказываются доступными предприятиям, нераспределенная прибыль становится для них существенным инвестиционным ресурсом. У крупных корпораций имеется целый ряд возможностей привлечения средств для инвестиционных целей, прежде всего это выпуск акций и облигаций. Однако во время рецессии спрос на ценные бумаги, как правило, низок, поэтому нераспределенная прибыль остается почти единственным источником финансирования капиталовложений.

В разных странах в определенные периоды истории предпринимались разнообразные меры по стимулированию сбережений и инвестиций. В России в основе процесса инвестирования лежат сбережения, т.е. та часть располагаемого дохода, которая не израсходована на конечное потребление товаров и услуг.

Валовое сбережение России в 1992-1998 гг. сокращалось как в абсолютном (в 2,6 раза) в постоянных ценах 1991 г.), так и в относительном выражении. Лишь начиная с 1999 г. валовое сбережение начало увеличиваться, однако в абсолютном выражении валовое сбережение еще не достигло уровня начала 1990-х гг.¹

Особенностью сбережений домашних хозяйств в России является то, что громадный объем индивидуальных сбережений сосредоточен вне банковского сектора в виде наличных рублей или иностранной валюты. Кроме того, банковские вклады домашних хозяйств играют очень небольшую роль в качестве источника кредитных

¹ Булатов А. Капиталообразование в России // *Вопр. экономики*. 2001. №3.

ресурсов банков. В обязательствах крупнейших банков, которые осуществляют операции с индивидуальными депозитами, вклады частных лиц не превышают 20%. Исключение составляет Сбербанк России, в котором доля частных вкладов превышает 70%. В России система долгосрочных инвестиций домашних хозяйств находится в зачаточном состоянии, поскольку основная часть ваучерных инвестиционных фондов, созданных в начале приватизации в 1992-1993 гг., прекратила свое существование, а вновь созданные инвестиционные и пенсионные фонды имеют очень небольшие активы.

Среди причин, сдерживающих рост сбережений предприятий, необходимо отметить следующее:

1. Снижение рентабельности и большой удельный вес убыточных российских предприятий.

2. Рост цен на инвестиционные товары и услуги при ежегодной инфляции и росте налогообложения прибыли, что существенно ограничивало нераспределенную прибыль, а значит, и инвестиционные ресурсы.

И тем не менее именно собственные средства предприятий составляли основную долю (свыше 70%) их инвестиционных расходов, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Объем инвестиций в России в основной капитал по источникам финансирования, млрд. руб.*

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Инвестиции	1053,7	1335,8	1455,7	1824,9	2246,8	2893,2	3801,7
Собственные средства предприятий	500,6	660,3	654,6	825,1	1020,8	1267,2	1598,7
Кредиты банков	30,6	58,6	85,2	116,3	176,5	235,6	363,6

* Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2007. С. 707.

В таблице нами приведены данные об объеме инвестиций российских предприятий (на долю которых приходится 84% всего объема инвестиций в российской экономике) в основной капитал по двум источникам финансирования.

Причинами такой динамики инвестиций за счет кредитов банков послужило не только снижение валовых сбережений. Главным тормозом является не нехватка инвестиционных ресурсов, а инвестиционный климат.

В России в стимулировании нуждается именно трансформация сбережений в инвестиции. Для этого важно улучшить общую экономическую ситуацию в стране, совершенствовать функционирование кредитно-финансовой системы, направленное на повышение доверия к учреждениям этой системы со стороны домохозяйств и предприятий. Поэтому для улучшения ситуации в области трансформации сбережений в инвестиции требуется прежде всего ускоренное развитие банковской системы, повышение уровня ее капитализации, что будет благотворно воздействовать и на подъем фондового рынка до масштабов, которые позволят ему стать стабильным механизмом мобилизации инвестиций. Это, в свою очередь, будет стимулировать национальные сбережения, необходимые для капиталобразования в стране.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ РИСКОВ

Риск проникает во все сфере нашей жизнедеятельности, с ним сопряжены и работа, и отдых, и быт. Существует неоднозначность в трактовке черт, свойств и элементов риска. Разнообразие мнений объясняется многоаспектностью риска как явления, практически полным его игнорированием в действующем хозяйственном законодательстве и недостаточном отражении в управленческой деятельности.

Наличие рисков в экономике на различных уровнях хозяйствования, в экономической деятельности любого субъекта в условиях рынка объективно вызывает необходимость целенаправленных действий по уменьшению этих рисков и возмещению связанного с ними ущерба на основе таких социально-экономических альтернатив, как объединение рисков и передача их специализированному институту - страховщикам (страховым компаниям), самострахования хозяйствующих субъектов, государственного регулирования рисков, возникающих на макроуровне.

В российской экономике присутствуют все основные виды рисков. В настоящее время в связи с глобальным финансовым кризисом на первый план, конечно, выступили риски, связанные с финансовой системой. Глобальные финансовые риски проникают на макроуровень российской экономики и проявляются несколько специфично. С чем это связано. Министерство финансов РФ разместило более 100 млрд. долл. в трех ипотечных компаниях США. В сентябре прошлого года потери составили 40 млрд. долл. за счет падения американских ценных бумаг, в которые были вложены государственные резервы России. Какие же меры предложило правительство РФ: в сентябре было выделено 1,5 трлн. руб. крупным банкам страны, в октябре - 50 млрд. долл. акционерным компаниям. Всего финансовая поддержка государства составила 3 трлн. руб. В начале октября 2008 г. было принято решение о выделении 950 млрд. руб. субординированных кредитов наиболее крупным банкам России сроком на 11 лет. Далее, снижение налогового бремени; поддержка малого и среднего бизнеса, отдельных отраслей экономики, розничного ритейла (50 млрд. долл.), экспорта для стимулирования расширения и освоения новых рынков; проведение беззалоговых аукционов; финансирование программ занятости; наполнение региональных бюджетов, путем выдачи им кредитов и др.

Однозначно можно отметить рост макроэкономических рисков и общее расширение рисков среды в российской экономике. Глобальные риски трудно поддаются регулированию, поэтому они переходят с глобального уровня на макроуровень, и тем самым общий уровень рисков возрастает. Об этом свидетельствует кризис ликвидности, его диффузия в реальный сектор экономики. Прежде всего, следует отметить, что макроэкономические риски регулирует государство. Поэтому основные меры регулирования связаны с совершенствованием различных направлений государственного регулирования. Это формирование целостной экономической политики,

промышленной политики, а теперь, в условиях кризиса - регулирования макроэкономической нестабильности. Необходимо создать специальные научные организации по исследованию рисков на макроуровне. Таких структур в России нет. Как нет вузов, занимающихся подготовкой специалистов в этой области. Считаем, что назрела необходимость создания специальной организации на федеральном (региональном) уровне по исследованию макроэкономических рисков и разработке рекомендаций по их регулированию.

Риск как институциональная основа всех социально-экономических альтернатив его регулирования характеризуется следующим.

Во-первых, природа риска как измеряемая неопределенность и наличие различных видов риска позволяет выработать альтернативные механизмы и способы преодоления этой неопределенности и регулирования риска.

Во-вторых, существование непосредственной связи между неопределенностью и риском, с одной стороны, и необходимостью регулирования последнего, с другой стороны, позволяет применять различные технологии страхования в зависимости от величины и вида страхового риска, различные методы регулирования рисков, возникающих на макроуровне, со стороны государства, а также способы саморегулирования, самострахования риска (нестрахуемого специализированными компаниями) со стороны хозяйствующих субъектов.

В-третьих, взаимообусловленность одной из социально-экономических альтернатив - страхования риска - проявляется при всей своей очевидности далеко не в однозначных формах. Дело в том, что страхование связано с возмещением потерь при наступлении страхового случая, который в момент заключения страховой сделки отсутствует (пожар или несчастный случай) как таковой. Более того, природа этого страхового случая - фактического наступления момента риска вероятностна, т.е. он может наступить, а может и не наступить. В данном случае риск присутствует гипотетически. В процессе наступления страхового случая и, соответственно, страхования возможный риск становится реальным, и его возмещают в различных материальных формах (натуральной, денежной).

В-четвертых, существуют различные виды риска, взаимосвязанные и дополняющие друг друга, которые можно классифицировать по различным признакам. Это является объективной причиной наличия соответствующих социально-экономических альтернатив в регулировании рисков, которые в совокупности своей комплементарны и использование которых позволяет снизить риски на различных уровнях хозяйствования. Так, страхование в известной степени формализует риски (страховые), придает им некоторую количественную и качественную определенность, в определенной степени компенсирует несение этих рисков хозяйствующими субъектами. Регулирование макроэкономических рисков со стороны государства позволяет снизить неопределенность внешней среды и создать более благоприятные условия для хозяйственной деятельности субъектов. При наличии нестраховых рисков экономические субъекты могут прибегать к самострахованию в различных формах.

Обратимся к функциям, которые выполняет риск. К ним относятся стимулирующая и защитная функции.

Стимулирующая функция имеет два аспекта: конструктивный и деструктивный. Первый проявляется в том, что риск при решении многих задач выполняет роль катализатора, особенно при выполнении инновационных и инвестиционных решений. Второй аспект выражается в том, что принятие и реализация решений происходят с необоснованным риском, что ведет к авантюризму. Авантюризм можно считать разновидностью риска, объективно содержащим значительную вероятность невозможности осуществления задуманной цели. Причем лица, принимающие такие решения, этого не осознают.

Защитная функция имеет также два аспекта: историко-генетический и социально-правовой. Содержание первого состоит в том, что люди всегда стихийно ищут формы и средства защиты от возможных нежелательных последствий. На практике это проявляется в создании страховых резервных фондов, страховании предпринимательских рисков и т.д. Сущность второго аспекта заключается в необходимости внедрения в хозяйственное, трудовое, уголовное законодательство категорий правомерности риска, что отсутствует в Российской Федерации.

В условиях современных рыночных отношений для того, чтобы предприятие было конкурентоспособным, руководство предприятия должно идти по пути внедрения технических и технологических новшеств, принятия нетривиальных управленческих решений (стимулирующая функция), что несомненно увеличивает риски предприятия. Следовательно, риски предприятия необходимо изучать для эффективного управления ими. Это будет способствовать сохранению стабильности предприятия, повышению его способности противостоять возможным неблагоприятным ситуациям (защитная функция). Управление рисками минимизирует влияние широкого спектра возможных событий, что снижает наносимый предприятию ущерб.

А.Ю. Масленникова

Образовательный центр "ЮНИТИ ПЛЮС",

г. Екатеринбург

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ число малых предприятий на 1 января 2008 г. превысило 1100 тыс. единиц, а индивидуальных предпринимателей - 3,4 млн. человек. В 2007 г. продолжились тенденции к увеличению объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Итоги деятельности субъектов малого предпринимательства за 2007 г. можно рассматривать как положительные. В 2006-2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив, как на федеральном, так и региональном уровнях. Так, принято новое законодательство о развитии малого и среднего предпринимательства, одобрен

ряд нормативных актов, направленных на упрощение доступа малых предприятий к финансовой и имущественной поддержке. Принимаются определенные меры по устранению административных барьеров. Однако указанные положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации, зафиксированных в третьем квартале 2008 г.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых и средних предприятий, можно отнести снижение ликвидности, платежеспособности, инвестиционной активности.

К специфическим факторам в свою очередь относятся следующие.

Во-первых, в результате влияния кризиса предпринимателям стало труднее привлекать банковские кредиты и выполнять обязательства перед кредиторами, так как во многих сферах отмечается падение платежеспособного спроса. Как следствие, многие малые и средние предприятия ощущают дефицит оборотных средств и не имеют возможности инвестировать в развитие бизнеса.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого и среднего бизнеса от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что данный вид бизнеса в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России.

В-третьих, для малого бизнеса стало нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы "предоплата за продукцию - отгрузка продукции, поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не имеют возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров.

В-четвертых, в условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого и среднего предпринимательства вынуждены сокращать масштабы деятельности.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике, субъекты малого и среднего предпринимательства:

- 1) замораживают все проекты, которые направлены на развитие и расширение;
- 2) прикладывают все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов;
- 3) пересматривают методы работы с контрагентами (например, предприятия отказываются от предоплаты на покупаемый товар и предъявляют более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгруженную продукцию).

Безусловно, кризис повлиял не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого предпринимательства не очень силен. К таким предприятиям, прежде всего, относятся:

- предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению;
- предприятия, не использующие в своей работе заемные средства;

- предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному / муниципальному заказу.

Кризис обусловил значительное количественное сужение малого бизнеса, то есть уход с рынка части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою хозяйственную деятельность.

С целью минимизации кризисных явлений в экономике на малый и средний бизнес со стороны государства разработаны планы неотложных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в 2009 г.

В частности, в Свердловской области в апреле 2009 г. существенно изменена программа стимулирования инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства. В рамках этой программы предоставляются льготные кредиты по ставке рефинансирования ЦБ по территориальному и/или отраслевому признаку. С 6 до 39 расширен список территорий, увеличен перечень видов деятельности, на которые распространяется этот вид поддержки.

Уже в феврале 2009 г. максимальная доля ответственности за предпринимателя перед банком при предоставлении поручительства увеличилась до 70% от суммы кредита, что позволило сохранить достигнутые докризисные объемы кредитования малого бизнеса по этому инструменту поддержки.

Адаптирована программа предоставления беспроцентных компенсационных займов для предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты. Эта программа теперь позволяет получить процентные каникулы на любой стадии реализации проекта, а не только в первый год, как это было ранее.

В 2009 г. в пятый раз подряд Свердловская область становится победителем конкурса МЭР по отбору субъектов России для предоставления субсидий на оказание государственной поддержки малому бизнесу, что позволило значительно увеличивать суммы, направляемые на развитие предпринимательства в регионе.

В рамках антикризисной программы в 2009 г. в Свердловской области запущен самый масштабный в Российской Федерации проект, целью которого является вовлечение в сферу малого бизнеса студентов, уволенных в запас военнослужащих, безработных и других граждан, желающих основать свое дело. Не менее 5 тыс. человек смогут бесплатно принять участие в тренингах "Начни свое дело", с возможностью получить грант до 300 тыс. руб. на финансирование стартовых затрат.

Необходимо отметить, что основные направления развития малого и среднего предпринимательства на среднесрочную перспективу связаны с решением следующих задач:

- 1) создание максимально благоприятных условий для реализации предпринимательских инициатив граждан, желающих основать свое дело;
- 2) расширение базы экономического роста через стимулирование качественного развития существующих малых и средних предприятий;
- 3) развитие секторов "новой экономики", основанной на инновациях.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административного барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Для того, чтобы в рыночной экономике субъекты хозяйствования могли принимать рациональные долгосрочные решения, в обществе необходимо сформировать систему институтов, способных обеспечить экономическим субъектам минимизацию неопределенностей, стабильность и скоординированность их действий, уменьшение разрыва между ожидаемым и фактическим результатом. Все это государство может обеспечить либо путем навязывания единства действий всех участников воспроизводственного процесса, либо это может быть достигнуто на основе добровольных долгосрочных соглашений между экономическими субъектами и, прежде всего, с помощью договора поставки в форме государственного заказа.

Система заказов сложилась как реализация потребности в координации экономической деятельности на микроуровне в условиях развитых рыночных отношений. И если ранее заказы должны были заменить формирующуюся рыночную связь, то сейчас система заказов дополняет некоторые коренные преимущества рыночных отношений и создает дополнительные условия для действия механизма самоорганизации рынка. По сравнению с усилиями государства подобные "плановые" договоры более соответствуют рыночным принципам хозяйствования.

Договорная форма связи реализуется как процедура согласования процессов предвидения будущего разными хозяйствующими субъектами, способ оценки друг друга с позиций точности предвидения и возможных средств реализации поставленных задач. Подобное планирование есть механизм формирования портфеля заказов участниками процесса хозяйствования. Стратегическое согласование было необязательно при массовом преобладании малых и средних предприятий, никто из которых не мог диктовать свои условия рынку, но оно стало объективной необходимостью с появлением крупных "центров экономической власти" (субъектов естественной и производственной монополии), условием функционирования которых становится переплетение плановых и рыночных начал, особенно при разработке направлений долгосрочного развития¹.

Контрактная форма не отрицает сущностных характеристик, как хозяйствующих субъектов, так и самих рыночных связей, но использование этой формы предполагает дополнение рыночных отношений преимуществами планомерных связей (снижение транзакционных издержек, минимизация производственного, коммерческого и

¹ Здесь уместно привести слова Дж.К. Гэлбрейта: "Можно утверждать, допуская лишь весьма незначительное преувеличение, что в планирующей системе бизнес - это в основном заключение контрактов" (см.: *Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества*. М., 1979. С. 168).

иных видов риска, стабильность производства и в целом гарантированность условий жизнедеятельности субъектов хозяйствования.

Плановая координация связей является неотъемлемым условием функционирования крупных производственных и коммерческих структур, но вместе с тем она обеспечивает устойчивость не только крупных фирм, но и их мелких партнеров, у которых крупные фирмы размещают свои заказы. На контрактной основе происходит четкая синхронизация деятельности многих хозяйствующих субъектов, через установление кооперационных связей, завязанных на производстве конечного продукта. Для малой фирмы уменьшение удельного веса производства, ориентированного на "неопределенного потребителя", и участие на контрактной основе в сотрудничестве с более крупной и развитой фирмой оборачивается повышением планки требований к качеству работы и качеству производимого продукта. Конкуренция становится более "организационной". На рынок заказов фирмы приходят относительно независимыми, а покидая его после заключения контракта, они обречены на взаимозависимое сотрудничество.

В итоге складывается система, сочетающая конкуренцию и планомерное сотрудничество и дающая каждому из ее участников такие возможности, которых в одиночку достичь очень трудно. Контракты связывают внутрифирменные планы корпораций, образуют систему координации, которая в нормальном состоянии не требует централизованного воздействия со стороны государства. Система контрактов освобождает государство от этой функции.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что нельзя собственно рыночное саморегулирование, реализующееся посредством реакции субъектов рынка на изменения соотношения спроса и предложения, динамику цен и конкуренцию, отождествлять с объективным процессом экономического саморегулирования. Последнее шире, чем собственно рыночное, так как включает в себя и договорное планирование. Рыночное и договорнопланомерное регулирование, взятые в единстве, формируют жесткий механизм самонастройки экономики на эффективный процесс хозяйствования.

Планомерно-конкурентные отношения оказывают существенное влияние на стратегию и тактику деятельности фирм, на рынок и его структуру, изменяют характер и содержание отношений между государством и остальными хозяйствующими субъектами, увеличивают масштабы и способствуют повышению эффективности саморегулирования. Эти отношения снимают противоположность плана и рынка, свойственную предыдущим стадиям развития капитализма. Складывается феномен "организованной конкуренции", внутри и посредством которой реализуется синтез плана и рынка, при вспомогательной роли плана, дополняющего, обслуживающего рыночные отношения.

Однако договорную форму планирования нельзя идеализировать. Она первоначально формировалась в условиях растущей монополизации производства и рынка и широко использовалась для антиконкурентного сговора о разделе рынков, источников ресурсов, для ограничения конкуренции на рынке труда и в целом для недобросовестной конкуренции. В результате не происходило взаимопроникновение планирования и конкуренции, а, как писал Ф.А. Хайек, складывалась такая форма организации экономики, "при которой конкуренция более или менее подавляется, но

планирование оказывается в руках у независимых монополий, контролирующих отдельные отрасли". Он полагал также, что в нормальной ситуации "планирование и конкуренция соединимы на пути планирования во имя конкуренции, но не на пути планирования против конкуренции"¹. Поэтому "плановые договоры" могут стать эффективной формой регулирования экономики только при условии активной антимонопольной борьбы, поддержки малого и среднего бизнеса, создания благоприятной конкурентной среды.

Процесс принятия решения о размещении государственного заказа сопряжен с гораздо большими трудностями и проблемами, чем принятие аналогичного решения на уровне межкорпоративных связей. Немалые осложнения в этот процесс привносят государственные чиновники, преследующие собственную корыстную выгоду, но сами непосредственно не несущие экономической ответственности за принятие нерационального решения. Значительные проблемы возникают в процессе выявления действительных интересов и предпочтений общества, нахождения оптимального сочетания общественных и частных интересов и целей, снятия противоречия между ними, для того чтобы направить деятельность частных субъектов, преследующих собственные цели, на достижение общественных.

Основой формирования госзаказов и государственных закупок являются государственные нужды, определяемые целевыми программами и национальными проектами. Последние, как известно, трактуются в качестве одного из важнейших инструментов проведения государственной экономической и, в частности, промышленной политики, существо которой (при всех различиях в интерпретациях ее конкретного содержания) состоит в определении государством приоритетов социально-экономического развития народного хозяйства.

В настоящее время осуществление поставок продукции и услуг для государственных нужд основывается на законе о госзакупках (№94), введенного в действие 1 января 2006 г. Суть нового закона в том, что почти все закупки будут осуществляться на открытых торгах, а право оказать власти платную услугу надо будет заработать на открытом же конкурсе. Конкурсы были и раньше, но и участники рынка и эксперты министерства экономического развития признают: затея превратилась в профанацию.

Так, на торгах реализовывалось лишь 7,7% нужных государству товаров, а доля честных конкурсов (то есть когда победитель заранее неизвестен) и вовсе оценивается в 1%. Поэтому новый закон и упрощает процедуру и делает ее более прозрачной. Так, срок подачи заявки на конкурс сокращается с 45 до 30 дней до его проведения и до 20 дней - для аукционов, а порядок самих конкурсов и аукционов устанавливается не местным законом и не решением конкретного чиновника, а постановлением федерального правительства. Его пока нет, но, по словам разработчиков, главным критерием отбора станет наименьшая цена на аукционе и наилучшие условия на конкурсе².

Однако процесс перехода к конкурентным механизмам госзакупок протекает с большими трудностями.

¹ Хайек Ф.А. Дорога к рабству. - М.: Экономика, 1992. - С. 37,38.

² Российская газета. 2005. 21 дек.

Во-первых, в условиях неравновесной экономики поставщики, принимая на себя долгосрочные контрактные обязательства по поставкам товаров, идут на повышенные риски. Во-вторых, российское государство за весь пореформенный период зарекомендовало себя как крайне ненадежный, неповоротливый, неплатежеспособный и расточительный заказчик¹.

Следствием этого выступает дестабилизация финансового положения поставщиков - вплоть до их неплатежеспособности, остановки производства и увольнения работников. Другим следствием ненадежности государства как заказчика выступает завышение поставщиками цен на свою продукцию или снижение ее качества и стремление таким образом получить ренту. Вполне очевидно, что решающим условием нормализации положения дел в этой сфере является укрепление государственных финансов, обеспечение полного и своевременного финансирования госзакупок. Однако главная трудность, на наш взгляд, заключается в отсутствии четкого набора приоритетов, отлаженных алгоритмов отбора и разработки федеральных целевых программ (ФЦП), равно как и методик оценки их экономической эффективности. В этом случае сами программы становятся скорее формой государственных закупок и перераспределения ренты в форме преференций отдельным предприятиям, нежели инструментом экономической политики.

Для нормального функционирования государства и удовлетворения общественных потребностей за счет бюджета необходимо достичь определенных объемов конкретных товаров и услуг. К ним относятся: 1) поставки продовольствия, медтехники и медикаментов, спецтехники, автотранспортной и военной техники, вооружений и горюче-смазочных материалов (ГСМ); возведение зданий и сооружений оборонного характера и осуществление строительно-монтажных работ (СМР) для нужд армии и правоохранительных органов; 2) поставки вычислительно-телекоммуникационного оборудования и информационных услуг, мебели, полиграфической продукции и канцелярско-офисных товаров, возведение зданий и сооружений, осуществление СМР и строительно-ремонтных услуг для государственных учреждений и бюджетных организаций; 3) строительство жилья; 4) поставки продукции в госрезервы; 5) поставки товаров для экспорта в порядке выполнения межгосударственных обязательств России; 6) поставки товаров для реализации государственных целевых программ, частично или полностью финансируемых за счет бюджетных средств. Чтобы определить размеры и сроки всех этих поставок, необходимо знать не только объемы бюджетных ассигнований на конкретные цели, но и соответствующие товарные цены. А для определения рациональных размеров ассигнований нужно знать также нормативы затрат ресурсов для выполнения определенных задач. Да и сами задачи целевых

¹ Так, например, на нужды Вооруженных сил необходимо было закупить на 2008 г. муки. Согласно статданным, которыми приходится пользоваться при формировании госзаказа, в сентябре она стоила 6,9 руб./кг. Но пока провернулось тяжелое бюрократическое колесо и в ноябре были проведены торги, никто на них не пришел - реальные цены на рынке уже обогнали статистику. Потом разместили госзаказ по 11 руб., потом по 15 руб., но продавцов так и не нашлось... В такой ситуации есть только два выхода - оставить армию без хлеба или закупить его с огромным перерасходом средств (см.: <http://www.rg.ru/2008/02/08/goszakupki.html>).

программ могут и должны корректироваться исходя из стоимости решения. Следует также учитывать, что цены товаров могут существенно снижаться при росте объема их поставок (эффект масштаба), особенно применительно к наукоемкой продукции, или повышаться (на природные ресурсы).

Таким образом, между объектами ассигнований, сроками, ценами и размерами поставок товаров существует система взаимосвязей, которые необходимо учитывать при формировании плана закупок. К сожалению, в настоящее время основным параметром этого плана является объем ассигнований. Однако подобные, чисто финансовые, ограничения не позволяют обеспечить приемлемую эффективность закупок¹.

Конечно, следует учитывать то обстоятельство, что государство путем государственных заказов и государственных закупок играет в финансировании инвестиционно-инновационной деятельности предприятий двоякую роль.

Во-первых, закупая в значительных объемах продукцию предприятий, государство увеличивает спрос, а значит, стимулирует расширение производственных мощностей в соответствующих отраслях; внезапное же прекращение закупок может породить в этих отраслях кризис перепроизводства, а если капиталовложения еще не амортизированы - банкротство работающих для государственных нужд производителей. Отсюда, последним важно знать объемы закупок и выделяемых на данные цели средств не только на ближайший финансовый год, но и на среднесрочный период; особенно это важно применительно к производству технически сложной продукции: военной, космической и вычислительно-телекоммуникационной техники². Возведение крупных зданий и иных сооружений за государственный счет требует наращивания строительных мощностей; свертывание строительства автодорог, мостов или общественных зданий способно послужить толчком к развитию кризиса перепроизводства в строительной индустрии и смежных отраслях. Аналогичным эффектом обладает снижение бюджетного финансирования здравоохранения, образования и социального обеспечения. Уменьшение спроса бюджетополучателей, прежде всего на инвестиционные товары, в состоянии оказать депрессивное воздействие на экономику и сокращение бюджетных доходов.

Во-вторых, государство выступает в роли непосредственного заказчика, организатора и координатора при решении общественно значимых проблем, например, освоения космоса. При этом достижение соответствующей конечной цели предполагает решение комплекса задач, взаимосвязанных по времени, ресурсам и другим ограничениям, требующих, как правило, для своей реализации период времени больший, чем один год. Тем самым возникает необходимость принятия решений о финансировании работ по достижению данной цели задолго до начала разработки

¹ Нельзя не отметить распространение и неденежных форм оплаты работ по программам с предоставлением предприятиям-исполнителям различных индивидуальных налоговых льгот, квот на экспорт и т.п., что снижает прозрачность действительных государственных затрат на реализацию федеральных целевых программ, усиливает рентоориентированное поведение сторон и лоббирование узковедомственных интересов.

² См., например: Морозов Л., Крутик А., Головач В. Новая программа конверсии военно-производства // США: экономика, политика, идеология. 1994. №11. С. 47, 51.

соответствующих бюджетных документов. Возникает, следовательно, императив согласования подобных долгосрочных решений и бюджетных показателей.

Обеспечение выполнения поставленных задач возможно с помощью механизма индикативного планирования, включающего государственный заказ как важнейшую координирующую форму¹.

Как уже отмечалось, контракты позволяют, прежде всего, координировать действия кооперативно сопряженных производителей. Однако это вовсе не означает, что они способны обеспечить всю необходимую координацию действий экономических субъектов. Таким образом, система микропланов, связанных "горизонтальными" долгосрочными контрактами о поставках, инвестициях и кооперации, не может гарантировать достаточный уровень сбалансированности и эффективности экономического развития в средне- и долгосрочной перспективе. Это обуславливается тем, что контракты опосредуют лишь часть экономических взаимосвязей, а государственные закупки на контрактной основе не решают таких проблем, как сбалансированность экономического развития регионов, соответствие производства общественных благ и потребности в них, рационализация внешних связей и т.д. Отсюда и возникает необходимость взаимосвязи микропланов через систему "вертикальных" планов-договоров, т.е. создание иерархической плановой системы, ядром которой является индикативное макропланирование.

Важно отметить, что достижение системного сбалансированного состояния общественного производства не является абсолютным экономическим императивом, поскольку действительное развитие любых экономических систем происходит именно при отклонениях от равновесного состояния. Критерием результативности экономических механизмов выступает не уровень приближенности генерируемых ими траекторий развития к равновесным, а обуславливаемые ими долгосрочные темпы экономического развития, повышение эффективности производства, конкурентоспособности национальной экономики и уровня благосостояния населения. Основным достоинством рыночных институтов является не обеспечение ими сбалансированности социально-экономического развития, а возможность децентрализованно принимать экономические решения и рационально распределять ограниченные ресурсы, создавать стимулы к достижению безубыточности и повышению эффективности производства, мотивации к труду, сбережениям, инвестициям, нововведениям через действие механизмов конкуренции и принципов самофинансирования (жестких финансовых ограничений), продуцировать механизмы технико-экономической эволюции, обуславливающие долгосрочное развитие путем повышения производительности общественного труда и уровня жизни. Однако все эти достоинства рыночных институтов могут проявляться лишь при условии создания эффективной системы государственного регулирования экономики с использованием административных и нормативных методов.

¹ Индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде стран (в том числе во Франции, Великобритании, Германии, Японии) в послевоенный период, доказало свою эффективность в качестве одного из инструментов государственного регулирования рыночной экономики.

Индикативное планирование есть форма общественного договора без проработки в самом плане прав и обязанностей субъектов, создающая определенные рамки и ориентиры прогнозируемого хозяйствования. И хотя план принимается высшей законодательной структурой, но от этого он автоматически не становится директивным документом. Задача плана - страхование консультативной фирмой заказчика от некачественного выполнения ею своей работы. Объем страхования является предметом переговоров, но максимальная его величина не может превышать цену контракта на оказываемые услуги, которая, как правило, определяется по смете затрат.

Итак, вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы:

- в течение всего периода реформ в России государство пыталось использовать государственные заказы и государственные закупки в качестве инструмента прямого воздействия на экономику на основе федеральных целевых программ и национальных проектов;

- на практике государственные заказы и государственные закупки стали скорее способом бюджетного софинансирования множества невзаимосвязанных федеральных целевых программ и приоритетных национальных проектов, нежели средством обеспечения прогрессивных структурных сдвигов. Недостаточная эффективность этих инструментов связана как с низким объемом бюджетного финансирования, так и с его нерациональной структурой;

- стратегия социально-экономического развития народного хозяйства должна основываться на концепции целостной системы государственных заказов, определяемой следующими важнейшими положениями: государственный заказ является органическим структурным элементом целостной системы заказов как формы отражения интересов общества, потребителя (заказчика) и производителя товаров и услуг при составлении планов производства, распределения и потребления; государственные заказы и государственные закупки опосредованы системой взаимосвязей через объемы ассигнований, сроки, цены и размеры поставок товаров и услуг, которые необходимо учитывать при формировании их плана; особенности закупок услуг обусловлены предметом торгов - интеллектуальным продуктом, который не принимает вещной формы и индивидуален. Потому оценка предложений при закупке услуг может осуществляться по таким критериям, как: квалификация, опыт, репутация, надежность, эффективность решений, с точки зрения удовлетворения потребностей заказчика. Целостная система заказов функционирует на основе контрактов, являясь важнейшим инструментом социально-экономической политики, включая следующие ее направления: а) стимулирование спроса для развития новых секторов экономики, характеризующихся эффектом "сети" (согласно которому вход на соответствующий рынок становится экономически выгодным для хозяйствующих субъектов); б) развитие производства продукции, являющейся завершением нескольких технологических переделов и порождающей спрос на продукцию широкого спектра отраслей (например, автомобиле- и авиастроение, химическая и нефтехимическая индустрия, целлюлозно-бумажная промышленность, агропромышленный комплекс); в) удовлетворение непроектных потребностей населения;

- целостная система заказов служит основной формой планирования производства и поставок продукции снизу, организации их выполнения в интересах потребителей и общества в целом;

- система заказов является инструментом достижения сбалансированности воспроизводства процесса путем перераспределения национального дохода в целом и рентных доходов в частности;

- система заказов есть неотъемлемый элемент механизма индикативного планирования, включающего основные социально-экономические параметры страны, закрепленные в специально принимаемом законе одновременно с федеральным бюджетом.

М.В. Михейкина

*Самарский государственный
экономический университет*

ВАЖНЕЙШИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕТЕВОГО КАПИТАЛИЗМА

В настоящее время бизнес-организации должны преодолевать трудности, порожденные трансформирующимся глобальным хозяйством. Рынки характеризуются повышенной изменчивостью, технологические перемены поистине стремительны, а мобильность капитала обретает все больший масштаб. Анализируя подобную высокую неопределенность, экономисты и социологи обращают свое внимание на то, как фирмы сотрудничают друг с другом в рамках сетей, как они используют сетевые ресурсы. Новые направления исследований смещают акценты от структур принятия решений акторами, демонстрирующими ограниченную рациональность, к структурам связей, в которых укоренены организации¹.

Компании, фирмы и, во все большей степени, другие организации и институты объединяются в сети разной конфигурации. Многие исследователи говорят о формировании в России особого типа капитализма - сетевого. Для того, чтобы понять, почему это происходит, необходимо обратиться к основным концепциям экономического действия.

Согласно неоклассической экономической теории, акторы следуют лишь своему эгоистическому интересу, их действия направлены на максимизацию прибыли, они владеют полной информацией о возможных альтернативах и не склонны к оппортунистическому поведению.

Реальное поведение акторов значительно отличается от этой модели. Во-первых, они действуют в условиях ограниченной рациональности, акторы не в состоянии просчитать все альтернативы и зачастую выбирают не самый лучший вариант. Во-вторых, в реальности экономические агенты часто действуют оппортунистически (нарушают соглашения, обеспечивают неполной или ложной информацией). Таким образом, все экономические трансакции осуществляются в условиях неопре-

¹ *Старк Д., Ведреш Б.* Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987-2001 гг. // Экон. социология. 2005. Т. 6, №1. С.14.

деленности разного рода: относительно уровня цен, инфляции, неопределенность, связанная с наиболее выгодными объемами производства, и т.д.

Ситуация неопределенности приводит к тому, что акторы предпочитают осуществлять транзакции с теми, с кем они работают в данный момент, с кем уже имели дело, либо с теми, кого посоветуют надежные партнеры. Снижение неопределенности возможно в рамках сети. Как отмечают многие исследователи, это возможно за счет того, что:

- внутри сети циркулирует надежная информация и ресурсы. Сеть сокращает издержки, связанные с поиском информации;
- возникающие конфликты разрешаются с помощью сетевых механизмов (например, неформальной беседы);
- сеть способствует повышению доверия к ее членам, поведение участников сети предсказуемо;
- сеть исключает оппортунистическое поведение, так как оно сопряжено с потерей доверия¹.

Однако распространение сетей в современном экономическом мире имеет и отрицательные эффекты. Сети оказывают влияние практически на все параметры экономической деятельности. Выделяют следующие значимые характеристики сетевого рынка.

Сетевые отношения являются важным фактором сегментации и монополизации рынков. Например, к числу барьеров входа в отрасль является ограничения на участие в локальных сетях, трудности доступа к сети. В данных условиях выглядит естественным установление локальных монополий, задачей которых является лишение аутсайдеров любых шансов в социальной и экономической деятельности. Хотя чаще всего именно "чужаки" являются источником новых идей и предпринимательского потенциала.

Закрытые сети мало подвержены внешнему влиянию, в том числе и государственному регулированию. Эффективность антимонопольной, денежно-кредитной, налоговой политики ставится под вопрос. Практика использования "внутренних" (или трансфертных) цен в рамках сети затрагивает фискальные интересы государства.

Еще одно важное последствие сетевых отношений - отсутствие единого правового пространства. Каждая сеть живет по своим локальным правилам. Для членов локальных сообществ внутригрупповые нормы всегда значимее, чем любые нормы, навязываемые извне. Даже закон может быть принесен в жертву нормам, принятым в сети.

К социальным барьерам сетевого мира следует причислить моральные барьеры. Отсутствие единого правового пространства усугубляется невозможностью сформулировать единую мораль для сетевого мира. Участники каждой сети исповедуют свою собственную групповую мораль. Чтобы участвовать в сетевых взаимоотношениях, человек со стороны должен не только "найти выход" на участников сети, но и разделять их мораль, что не всегда возможно. В итоге фрагментация правового, морального пространства означает укрепление локальных порядков, что становится

¹ Безрукова О.Н. Сеть как условие экономического действия // Экон. социология. 2004. Т. 5, №3. С. 78.

дополнительным фактором сегментации рынка. Таким образом, в условиях сетевого капитализма базовая теорема неоклассической экономики о существовании, единственности и Парето-оптимальности равновесия на рынке не выполняется, так как сегменты слабо связаны между собой. А это исключает взаимную компенсацию локальных неравновесных ситуаций. Иными словами, сетевому капитализму присуща внутренняя нестабильность¹.

Поиск вариантов снижения негативных последствий формирования сетевого капитализма и одновременно сохранение его преимуществ требуют отдельного исследования.

О.А. Рыбалкина

*Оренбургский государственный
аграрный университет*

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Гносеологически исследование природы потребительского спроса восходит к представителям классической школы, которые рассматривали такие элементы потребительского спроса как цена и доходы (прибыль, зарплата, рента). Однако отметим, что классическую школу не интересовал процесс потребительского выбора вместе с его ценностными ориентирами, так как ценность определялась через трудовые затраты и проблемы конкуренции, движение капитала, выравнивания нормы прибыли можно было решить и без модели потребителя. Основными отношениями считались отношения в сфере производства, а потребление как конечная цель являлось чем-то производным.

Маржиналистская школа обратила внимание теории на потребительский выбор. Однако одноцелевой методологический подход при этом практически сохранился, ведь по аналогии с "собственным интересом" предпринимателя потребитель стал стремиться к "собственному удовольствию". На передний план вышел суверенитет потребителя.

В кардиналистской версии теории потребления определяющую роль играют эмоции (удовольствия, наслаждения), связываемые с потреблением конкретных благ и получившие название "полезность".

Понятие полезности благ в теории было отредактировано введением в него эмоциональных реакций - удовольствий, в связи с чем полезность стала зависеть не только от свойств потребляемых благ и их количества, но и процесса потребления.

Ординалистская версия теории исходила из существования в сознании потребителя внешнего фактора - карты безразличия, отражающей возможности взаимозамены разнопотребностных благ. Сторонниками этой теории были Дж. Хикс, Р. Аллен².

¹ Олейник А. Модель сетевого капитализма // Институциональная экономика. М., 2005.

² Хикс Дж., Аллен Р.Г.Д. Пересмотр теории ценности // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1999. Т. 1. С. 117.

Маржиналистская модель потребителя вобрала основные черты неоклассической производственной модели, описывающей поведение фирмы, максимизирующей прибыль.

Систематизировав основные теоретические положения, раскрывающие теорию потребительского спроса в ее сложившемся неоклассическом варианте, можно утверждать, что на данный момент институциональные подходы к исследованию данного объекта в отечественной экономической науке еще не заявлены.

Российские ученые вносят достойный вклад в развитие теории потребительского спроса в рамках, как неоклассического подхода, так и других направлений экономической науки. Можно констатировать, что сложилась российская школа экономистов, приверженцев экономико-социологического подхода к анализу потребительского поведения (В. Радаев, Ю. Красовский), разработана многопотребностная теория спроса (С. Богачев), продолжают разработки в рамках синтеза знания, полученного в рамках неоклассического подхода и теоретических подходов К. Маркса (А. Сорокин). Однако ощущается явный дефицит в работах институционального порядка, исследующих потребительский спрос с позиций междисциплинарного анализа на основе изучения институтов, его формирующих. Среди последних отметим работу А. Шаститко, где исследуется модель человека в рамках новой институциональной экономической теории.

Логика проводимого исследования предполагает обращение к этим источникам и их анализ. Начнем с работ В. Радаева. Данный автор исходит из того, что современные экономико-социологические подходы расширяют аналитическую рамку исследования субъекта как потребителя, делая акцент на мотивы его действий, что важно для анализа потребительского спроса субъектов. Кроме того, отмечается, что потребление как использование полезных свойств того или иного блага, сопряженное с удовлетворением личных потребностей человека и расходом (уничтожением) стоимости данного блага, выполняет не только инструментальную функцию, но и развитые демонстрационные функции обозначения и утверждения статусных позиций, а также символические функции, связанные с манипулированием знаками. Потребление субъектов не всегда описывается терминами "рациональность" - есть импульсивные покупки, в том числе под воздействием "эффекта обладания" вещью, потребление под воздействием пристрастий и привычек, наносящих вред человеку, и от которых он не в состоянии отказаться, что не позволяет свести рациональность только к утилитарному мотиву.

В. Радаев раскрывает такие характеристики потребления субъектов, которые, на наш взгляд, имеют явно институциональную природу. Так, он считает нецелесообразным преувеличивать независимость принимаемых потребительских решений. Часто потребление имеет совместный характер, но даже в индивидуальном потреблении человек почти непременно соотносит свои действия с действиями представителей определенных социальных групп и локальных сообществ. Более того, он становится объектом пристального внимания и социального контроля со стороны этих групп и сообществ, которые регулируют и масштаб, и формы потребления тех или иных благ. Это серьезным образом влияет на границы и характер потребительского выбора, в том, числе изначально отсекая многие варианты как заведомо неприем-

лемые. Кроме того, потребление всегда ограничено набором тех благ, которые предлагают продавцы, сейчас - сетевые ритейлеры, формирующие свои нормы воздействия на потребительский спрос.

Далее, помимо группового контроля, играют роль и факторы межличностных взаимодействий. Воспринимая исходящие от рынка ценовые сигналы и рекламные слоганы, человек не просто "переваривает" их внутри себя. Они становятся объектом активного обсуждения - с друзьями и родственниками, с другими покупателями в очередях. При этом информация, поступающая по сетям социальных связей, оказывается не менее важной, чем формальные рыночные сигналы. Заявления продавцов проходят своеобразную "экспертизу" в этих межличностных обсуждениях, посредством которых люди обмениваются опытом и вырабатывают социальные оценки потребительских благ и их производителей.

Наконец, в каждой культурной среде существуют особые ценности, влияющие на потребительский выбор, и формируются правила его институционального оформления. Они помогают определить одни формы потребления как следование пагубным привычкам и нарушение благопристойности, а другие - как требующие всяческого одобрения и поощрения. Причем, оценки в сильной степени зависят от конкретных исторических и социальных условий (например, регулярное потребление вина оценивается в различных сообществах весьма по-разному)¹.

В результате воздействия социальных факторов связь покупательского спроса с уровнем дохода часто оказывается нелинейной, а изменение цен объясняет динамику спроса лишь в краткосрочном периоде. Даже Г. Беккер, настойчиво призывающий к поиску всех ответов в отношении цен и доходов, приводит свидетельства неоднозначности связи между спросом и уровнем цены. Он замечает, например, что поставщики услуг могут отказываться от повышения цен на них при существенном превышении спроса со стороны потребителей над предложением этих услуг². Последнее можно объяснить в том числе и тем, что функция спроса перестает быть непрерывной, когда сталкивается с представлением о "справедливой цене". В такой ситуации даже при небольшом повышении цены сверх определенного уровня может произойти обвал спроса вместо его плавного снижения.

Полагаем, что нелинейность связи покупательского спроса с уровнем цен и дохода объясняется воздействием институциональных детерминант. Они, в отличие от таких традиционных факторов как цена, блага, доход, цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары (назовем их факторами 1-го порядка - элементарными), имеют более сложную природу и агрегируют в себе различные компоненты не только экономического порядка, но и внеэкономического (психологического, физиологического характера). Именно эти факторы потребительского спроса выступают на первый план в условиях общества "изобилия" (affluent society), где главной проблемой становится регулирование покупательского спроса населения, а основными вопросами для потребителя становится "что и где купить".

¹ Радаев В. Социология потребления: основные подходы // Социс. 2005. №1. С. 7-8.

² Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды экономической теории. М., 2003. С. 271-280.

Переход к массовому производству, стандартизации полезных характеристик продуктов и услуг, их удешевление постепенно привело к стиранию многих границ между элитными и массовыми предметами потребления. В этих условиях исключительность элит поддерживается только особыми (эксклюзивными) моделями вещей и форм деятельности, которые чрезмерно дороги, сложны или насыщены особой эстетикой (не идут в серийное производство). Однако сами продукты и услуги, потребляемые разными слоями общества, по сути те же, их "сословное закрепление" исчезает. В. Радаев считает, что новые продукты и услуги изначально создаются как потенциальные объекты для серийного выпуска и массового потребления. Даже если сегодня они слишком сложны или дороги для абсолютного большинства населения, они создаются таким образом, чтобы завтра стать достоянием этого большинства.

Здесь хотелось бы возразить, что даже в процессе разработки любого товара учитывается статус потребителя. Даже в таких элементарных бытовых атрибутах как кухонная мебель, сантехника есть престижные и массовые изделия (кухни Scavolini и коллекционная мебель для ванной от Jacob Delafon) и изделия из ДСП, керамика и т.д. В обществе потребления (consumer society) основные мотивации субъектов и факторы их социально-экономической дифференциации сосредоточены не только на процессе труда и имеющихся прав собственности на производственные активы, а все более притягиваются к процессу потребления, в ходе которого субъект более полно и качественно себя идентифицирует. В условиях постоянного обновления многообразных благ потребитель нацелен на иные принципы действия, имеющие непосредственное отношение к его потребительскому спросу. Ранее для товаров длительного пользования приоритетными были характеристики надежности и долговечности, сейчас - развитый набор потребительских функций и сервисов, дизайн.

Потребитель все в большей степени нацелен на приобретение не отдельных разрозненных потребительских благ, а системы объектов потребления, т.е. совокупности потребительских благ, которые функциональны и символически связаны между собой. Так, например, приобретение компьютера влечет за собой необходимость покупки периферийных устройств - сканера, принтера, копировального устройства, программ, в том числе антивирусных и т.п. Происходит "насильственная интеграция системы потребностей в систему товаров"¹.

Современный потребитель втягивается в своеобразную потребительскую гонку, вызываемую хронической недостаточностью удовлетворения потребностей, ибо среди имеющихся потребительских благ всегда есть более привлекательные по сравнению с реально приобретенными.

Эта потребительская гонка в значительной степени обусловлена институциональными детерминантами. Так, чтобы потребление было на уровне "не хуже других", субъекты прибегают к кредитованию в его различных формах. Меняются нормы жизнеобеспечения потребителей, связанные с переходом от потребления за счет текущего, чаще всего однофакторного дохода, текущих сбережений к потреблению и жизнеобеспечению в долг за счет кредита. Это побуждает потребителя к поиску дополнительных, многофакторных доходов, достаточно регулярных для выплаты про-

¹ Бодрийяр Ж. Система вещей. М., 1999. С. 203.

центов по кредитам. В свою очередь это требует постоянной, достойно оплачиваемой работы (или ряда работ с двойной или вторичной занятостью). В потреблении возрастает доля принудительных элементов, обусловленных первоначальным потребительским выбором, в него вкладываются не только денежные ресурсы, но и трудовые затраты (этот процесс требует затрат со стороны потребителя), затраты времени.

Параллельно с нарастанием зависимости от экономического положения, изменяются многие жизненные установки. Когда процесс приобретения все новых благ становится самоценным, замыкается на самом себе, превращается в центр человеческой деятельности, возникает явление потребительства, связанное с односторонней зависимостью от вещей и безудержным желанием их приобрести. Характерно, что эта зависимость от вещей переживается человеком как подлинная свобода. Процесс отчуждения уже не проявляется на субъективном уровне.

В условиях общества потребления "суверенитет потребителя", очерченный в рамках неоклассической экономической теории, во многом оказывается мнимым. При всей видимой свободе выбора, потребитель становится зависимым от возрастающего и умело структурированного предложения товаров и способов их продвижения (навязывания) продавцами.

Потребительство становится нормой, а следовательно и институтом, определяющим действия современного человека, предписывающим ему определенные правила игры в статусе потребителя.

Разделяем позицию В. Радаева о том, что потребление становится инновационным процессом, связанным с развитием навыков субъекта как потребителя, с необходимостью получения новых знаний об усложненных потребительских процессах. Это непосредственно влияет на потребительский спрос, в котором инновационная составляющая постоянно возрастает (спрос на инновационные продукты). В условиях общества изобилия и массового потребления это становится объективной необходимостью для потребителя. Период освоения товара сокращается с нескольких десятилетий до нескольких лет, по отдельным группам товаров - до нескольких месяцев и даже дней (сотовые телефоны).

В начале 2000-х гг. появилась новая наука - нейроэкономика, которая использует методы современной нейрофизиологии для изучения процессов, протекающих в мозге во время принятия человеком экономических решений¹. После столетия абстрактного описательного моделирования экономисты наконец могут перейти к непосредственному изучению механизмов в мозге человека, из которых так или иначе складываются экономические отношения. Сейчас известно, что в ожидании удовольствия (вкусной пищи, секса, инъекции амфетаминов, вызывающих приятные ощущения) или денежного вознаграждения (удивительно универсально действующего на большинство испытуемых) активируется отдельная область мозга и одновременно наблюдается повышенное выделение допамина. Выявлена роль этого вещества в формировании положительных эмоций, уверенности, энтузиазма, интереса. Иссле-

¹ Подробнее о нейроэкономике см.: *Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, working paper, 2004* (<http://sds.hss.cmu.edu/faculty/Loewenstein/neurojefinal.pdf>).

дуются активность мозга в игровых ситуациях с межвременным выбором, проблемами самоконтроля и принятия решений в ситуациях неопределенности, которые в последние десятилетия активно разрабатывались поведенческой экономикой.

Нейрофизиологический подход к исследованию экономического поведения субъектов подводит к мысли о том, что если производить определенное воздействие на соответствующие участки мозга, то можно добиться принятия субъектом соответствующих решений о покупке того или иного товара. Это воздействие может осуществляться совершенно безболезненно и незаметно для потребителя, например, через музыкальный фон, который присутствует фактически в каждом крупном супермаркете, через цветовые раздражители, вкусовые, запахи и т.д. Такие формы потребительского поведения как шопинг (немотивированное постоянное приобретение благ) вполне могут быть объяснимы с позиций нейрофизиологии - человек испытывает стойкую потребность в ожидании удовольствия от покупки, и она подкрепляется активизацией отдельного участка мозга. Использование методов нейроэкономики позволяет расширить область познания и подтверждает необходимость новых подходов к анализу человеческой деятельности, в том числе и его потребительских предпочтений.

Заслуживает внимания многопотребностная теория спроса, разработанная С. Богачевым¹. Базовыми понятиями этой теории являются внутripотребностные функции качества потребления по конкретным потребностям и построенные на основе их согласования системы потребностей. Здесь проблема согласования эмоционального и затратного критериев решена разделением выбора потребностей и благ, выделены три этапа: 1) формирование систем потребностей (СП) на основе их ценностного согласования; 2) использование СП для выбора наиболее важных потребностей; 3) выбор благ для ранее выбранных потребностей по критерию минимума затрат.

Основные положения теории потребительского спроса на основе многопотребностного подхода сводятся к следующему²:

1) в современной теории потребления в обобщенном критерии предельной полезности объединены эмоциональный и затратный критерии, что приводит к нереалистичной прямой затратозависимости выбора потребностей;

2) в настоящее время категория "ценность" не является достаточно четко научно определенной и поэтому фактически связывается в экономике с ценой, а в психологии - с потребностью;

3) ценность определяем как оценку относительной важности, значимости требуемого состояния, т.е. потребности;

4) ценность формируется на основе сопоставления эмоциональных проявлений нужд, возникающих при неудовлетворении потребностей, с учетом силы, продолжительности и вероятности сопутствующих эмоций и поэтому направлена на предвидение событий;

¹ Богачев С. Построение теории спроса на основе систем потребностей: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2004.

² Богачев С. Ценность - основа систематизации потребностей // Вестн. Моск.о ун-та. Серия "Экономика". 2003. №1. С. 22-23.

5) сопоставление ценностей различных характеристик позволяет сформировать внутрипотребностную шкалу убывания ценностей различных характеристик (свойств благ), получение которых в целом определяется понятием качества потребления;

6) эмоциональную основу формирования шкалы ценностей можно подтвердить на основе наблюдения иерархии потребностей Маслоу;

7) в связи с ограничениями возможностей потребителя происходит образование структуры потребностей на основе принципа равноценности достигнутых качеств потребления по различным потребностям;

8) система потребностей представляет объединение различных ценностно согласованных структур потребностей по отражающему изменению возможностей показателю уровня потребления;

9) изменения ценностных взглядов проходят весьма инерционно и с учетом общих возможностей, а не по прямой зависимости ценности данной потребности от затрат на ее удовлетворение, поэтому в экономических моделях системы потребностей можно принимать за условно постоянные;

10) ценностный подход позволяет дать теоретическую основу формирования систем потребностей, являющихся базой новой многопотребностной теории спроса.

Итак, проведенный анализ генезиса различных теорий потребительского спроса, разработанных зарубежными и отечественными учеными, позволяет сделать следующие выводы. В современных условиях в экономической науке остается доминирующим неоклассический подход к анализу потребительского спроса и факторов, его определяющих. Наряду с этим активно и плодотворно развиваются другие подходы к исследованию потребительского спроса - многопотребностный, социологический, ценовой толерантности потребителя, парадокса выбора потребителя, ограниченной рациональности потребителя, нейроэкономический и т.п. Однако недостаточно используется потенциал экономической науки, позволяющий более многогранно, полно, с позиций междисциплинарного подхода и более точно с позиций методологического индивидуализма исследовать потребительский спрос и выявить доминирующие факторы, воздействующие на него.

Г.Т. Сабирова

*Самарский государственный
экономический университет*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кризис опасен социально-экономической дестабилизацией по всем направлениям. Развитие предпринимательства в России и до кризиса не приобрело устойчивый, качественно прогрессивный инновационный характер. Общепризнанными показателями развития предпринимательских структур являются количество предпри-

ятий, 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.

Кризис тормозит развитие, а чаще всего отбрасывает общество назад. Несмотря на наблюдающийся с 1999 г. 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 1997 г. в российской экономике количество действующих малых предприятий реально функционирующих в различных отраслях экономики составляло 841,7 тыс. предприятий.

Анализ предыдущего кризиса в августе 1998 г. показал, что малые и средние предприятия можно считать главными пострадавшими. По официальным данным они потеряли в тот кризис около 12 млрд. долл., от 25 до 35% малых предприятий прекратили свою деятельность. Это значит, что из 877 тыс. предприятий только 600 сохранили свой бизнес. Оставшиеся предприятия сократили численность персонала, снизили оплату его труда.

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 явно недостаточно. Для сравнения в США, которая 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.

В условиях кризиса нарастает макроэкономическая разбалансированность системы. Правительство в этих условиях для предотвращения разбалансированности предложило широкий набор стимулов, прежде всего налоговых для развития реального производства. Эти меры включают снижение налогов, меры по поддержке малого бизнеса, формирование списка пользующихся особым вниманием государства системообразующих предприятий.

Конечно, поддержка малого бизнеса в условиях кризиса важна в экономическом и социальном аспектах. Однако проблема развития предпринимательства лежит в политической и правоприменительной сфере, и сформировалась она задолго до кризиса.

Среди наиболее важных специфических проблем, присущих российской экономике и создающих дополнительные трудности для формирования предпринимательства, следует выделить:

- относительно нестабильная макроэкономическая и политическая ситуация;
- неблагоприятное финансовое состояние большого числа созданных корпораций и предприятий среднего и малого бизнеса;

- недостаточно развитое и относительно противоречивое законодательство в целом;
- доминирование в экономике крупных корпораций и проблема монополизма;
- слабые внутренние и опасющиеся многих дополнительных рисков внешние инвесторы;
- коррупция и прочие криминальные аспекты проблемы.

Развитие предпринимательства требует глубоких изменений как формальных, так и неформальных институциональных отношений. Необходимо согласиться, что в России традиционно скептически относились к мелкому предпринимательству, оно всегда было наиболее беззащитным перед бюрократическим произволом и вымогательством. Развитие малого бизнеса требует глубоких изменений в ценностных ориентациях российского общества, и особенно его элиты.

Говоря о нынешнем состоянии предпринимательства можно сказать следующее: в стране кризис... К началу мирового финансового кризиса 2008 г. в России так и не сложился полноценный класс предпринимателей и инвесторов. Речь идет о том, что в российской экономике не сформировались деловые субъекты, которые бы стремились продвинуть свои начинания на рынке.

В России не было достаточного числа дельцов, которые были бы преданы своей идее и всеми силами стремились бы делать задуманное. Ситуация была иной: все делали то, что было выгодно, но никто не был привержен своему делу. Продолжать это делать предпринимателей заставляло наличие прибылей. Можно сказать, что они тянули лямку из-за денег. И не удивительно, что при ухудшении условий многие из них легко отказались от своего дела, никто не стал упираться и спокойно приступил к сокращению персонала и прочим рестрикциям в отношении собственного бизнеса. Сжатие потока прибылей сделало продолжение дела не интересным, а других мотивов у российских предпринимателей не было.

В условиях финансово-экономического кризиса особое внимание необходимо уделять малому бизнесу в сфере "обрабатывающие производства" и "строительства", так как именно эти направления в первую очередь пострадали от последствий замораживания инвестиционных проектов и общего роста цен на сырье и материалы. Кроме того, необходимо поддерживать и другие приоритетные для города направления - транспорт, здравоохранение, коммунальные и иные услуги.

Анализируя предпринимательскую среду, можно выделить ряд причин, тормозящих развитие предпринимательства, несмотря на усиление внимания к этой проблеме государства и многих субъектов Российской Федерации:

- пробелы в действующем законодательстве, особенно налоговом;
- нехватка ресурсов, прежде всего финансовых
- сложность доступа к деловой информации - сведения о продукте, конкуренте и т.п.;
- неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе;
- отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;
- нестабильность экономической ситуации в стране;
- недобросовестность крупного бизнеса;
- отсутствие явного развития производства;

- высокая планка единого социального налога;
- недостаточность кадрового потенциала;
- длительное оформление документации, особенно на землю;
- кредитование.

Многим предприятиям не хватает внешнего финансирования, причем главным препятствием к получению кредита являются условия, выдвигаемые банками. Во-первых, обеспечение кредита - как таковое банки рассматривают зачастую только недвижимость, иномарки, золото и драгоценности. Во-вторых, оценка вышеуказанного имущества предприятия осуществляется обычно на 50% ниже ее реальной рыночной стоимости, что сильно снижает сумму возможного кредита. В-третьих, процент по кредитам непомерно высок и примерно в 10 раз выше европейской ставки ипотечного кредита, которая колеблется около уровня в 2-3% в год. При этом срок рассмотрения запроса на кредит может достигать до нескольких месяцев и потребовать предоставления большого количества документов.

- Наличие административных барьеров.
- Количество административных барьеров постепенно снижается, но их система остается нестабильной и поэтому отнимает много сил и времени.
- Недостаточная подготовка руководителей.

Значительная часть новых малых предприятий создается людьми, не имеющими опыта ведения своего предпринимательства или поменявшими его направление, например, от торговли к производству. Часто эта причина ведет предприятия к разорению из-за отсутствия даже общего, на уровне научно-популярных изданий, понимания бухгалтерского и управленческого учета.

- Отсутствие необходимой инфраструктуры.

Часто препятствием для развития малых предприятий становится отсутствие необходимой инфраструктуры, например в городах и городских районах, имеющих блочную застройку 1960-1980-х гг. очень мало приемлемых помещений под общепит или мелкие производства вне зданий бывших универсамов и торговых центров. Малые предприятия неспособны, даже частично, освоить тысячеметровые цеха закрытых заводов, а небольших промышленно-складских помещений нет.

- Нехватка информации.

Несмотря на существование многих программ помощи малых предприятий, содержание этих программ остается для большинства компаний неизвестным.

Сложившаяся экономическая ситуация негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям. Уровень процентов по кредитам, отсутствие оборотных средств ставят предприятия на грань банкротства. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, функционирующие в сфере производства товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы и др., стоимость которых постоянно растет. Сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности, ослабляют предпринимательский настрой.

О.Е. Солдатова
Самарский государственный

ОПЫТ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ТОРГОВЛИ В СЕРЕДИНЕ XX в. (на материалах Куйбышевской области)

В условиях централизованно управляемой экономики местные органы Власти наиболее близко соприкасавшиеся с населением, имели минимальные возможности в проявлении инициативы и самостоятельности в рамках советского законодательства. Особенно остро стоял вопрос с обеспечением товарами первой необходимости.

В СССР в этот период существовала строгая система распределения товаров по территориям, нормировано, по единым государственным ценам. В 1948 г. после отмены карточной системы коммерческая и закрытые формы торговли были ликвидированы.

В 1953 г. была разрешена комиссионная торговля. Уровень цен в комиссионных магазинах был на 12-15% ниже, чем на колхозных рынках, но выше чем в государственных магазинах.

Систему государственных магазинов пополняли ведомственные ОРСы - (отделы рабочего снабжения, таковые действовали при министерстве путей сообщения, речного флота и др.) Имели свои торговые точки и представители государственных структур, например Куйбышевский СНХ. Действовала система потребсоюза. Это был потребительский союз кооперации, который так же как и в ведущих странах мира предполагал обмен сельскохозяйственной и промышленной продукции.

Так же как и в ведущих странах мира в СССР в середине XX в. наблюдался промышленный подъем. Экономический рост сопровождался увеличением заработной платы и пенсий, постепенным погашением внутреннего государственного долга, отменой налогов, прекращением подписки на займы (1958 г.), с 1 января 1957 г. была повышена заработная плата всех низкооплачиваемых работников. Средний размер пенсий по старости возрос более чем в 2 раза. При этом удельный вес налогов с населения в государственном бюджете сократился с 8,5% в 1950 г. до 7,7% в 1958 г. Налоговые платежи рабочих и служащих составляли не более 8-9% заработной платы.

По данным официальной статистики в Куйбышевской области за 1958-1965 гг. реальные доходы трудящихся в расчете на душу населения увеличились (в сопоставимых ценах) на 30%, а выплаты и льготы, полученные населением из общественных фондов потребления - на 74%.

В результате в послевоенные годы доходы населения росли, тогда как промышленность, сохранявшая прежние пропорции, не могла удовлетворить их.

Выпуск продовольственных и промышленных товаров отставал от потребительского спроса, не позволяя удовлетворить насущные потребности населения. Дефицит потребительских товаров не исчезал.

Государство в сложившихся условиях стало использовать рычаги внешнеэкономического регулирования, увеличивая импорт и сокращая экспорт. В частности, в 1958 г. по сравнению с 1950 г. импорт трикотажных изделий увеличился в 15 раз, мебели - более чем в 3 раза, возрос ввоз обуви и одежды. Одновременно увеличил-

ся импорт мяса и мясных продуктов более чем в 3 раза, крупы почти в 12 раз и т.д. При этом на 9,3 тыс. тонн сократилась продажа за границу сливочного масла. Распределение товаров народного потребления шло централизованно. На внутреннем рынке перемены были связаны с реорганизацией торгового аппарата.

Распределение товаров народного потребления шло централизованно.

В регионах были созданы новые органы управления - *Советы народного хозяйства*, курировавшие промышленность и строительство. Большая часть министерств закрыта. Сбытовые отделы министерств перешли в ведение Госплана СССР. Торговлю товарами потребительского спроса продолжало курировать Министерство торговли СССР. На местах облторги и магазины стали подчиняться Исполнительным комитетам Советов депутатов трудящихся (Исполком).

Розничную торговлю в СССР осуществляло несколько ведомств. Самое крупное из них - Министерство торговли СССР, объединявшее торговые организации и предприятия республиканского и местного подчинения.

В зависимости от зоны деятельности торговые предприятия подразделялись на городские (общегородские, районные и межрайонные). В союзных республиках без областного деления и автономных республиках местные торги находились в подчинении министерств торговли.

Розничные торговые предприятия (торги) руководили находившимися в их подчинении магазинами, взаимодействуя при этом с плановыми и финансовыми органами.

Общее руководство оптовой торговли осуществляло Министерство торговли СССР через входящие в его состав структурные подразделения: Главное управление торговли продовольственными товарами, Главное управление торговли товарами культурно-бытового назначения и галантереи, Главное управление торговли одеждой, обувью и текстильными товарами, главное управление торговли лесными и строительными материалами.

Для изучения состояния торговли обратимся к отчетам исполкомов.

В Куйбышевской области в 1950-е гг. шло активное промышленное строительство; возводилась Волжская ГЭС, укрупнялись существующие и строились новые заводы - в Новокуйбышевске, Ставрополе-на-Волге, Чапаевске. Это были современные предприятия нефтеперерабатывающей, химической промышленности, заводы по производству оборудования и инструмента для строительной индустрии. В регионе шел активный приток городского населения. Это означало, что область пользовалась преимуществами льготного государственного финансирования важнейших строек. Поэтому здесь особенно заметной была диспропорция между быстро растущей денежной массой у населения, занятого в промышленности военного и тяжелого машиностроения и неудовлетворенным спросом, который не могла обеспечить местная промышленность, выпускавшая товары народного потребления. Товарный дефицит проявлялся сильнее, чем в других районах.

В связи с этим Куйбышевским Облисполкомом регулярно рассматривались вопросы о состоянии и перспективах потребительской торговли.

Например, а 1950 г. как отмечается в отчете областного управления торговли, план товарооборота не был выполнен. "Населению недодано товаров на 163,2 млн.

руб."¹, по-прежнему неудовлетворительно организована торговля товарами достаточного ассортимента. В документах отмечалось, что руководители местных органов не обеспечили надлежащего контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей, в результате чего unplanned потери по товарам достигли 5,6 млн. руб., допущено 159 случаев растрат и хищений на сумму 1,4 млн. руб. Так, за 1959 г. областным управлением инспекции по качеству товаров и торговле было проверено 3960 предприятий торговли и в 1880 были выявлены различного рода нарушения.

В духе времени звучала мысль, что областное управление торговли слабо работает над воспитанием работников прилавка в духе честного и добросовестного отношения к порученному делу. Главная вина за перебои в торговле возлагалась на отдельных лиц. Поэтому исполкомы городских и районных Советов депутатов трудящихся ставили задачу усиливать контроль, привлекать для этого общественность в лице лавочных комиссий, общественных контролеров, постоянных торговых комиссий и депутатов местных Советов.

При этом часто завозился ненужный товар. При плохой организации торговли возрастали товарные остатки. Так, по состоянию на 1 января 1960 г. сверхнормативные остатки товаров по области составили 213 млн. руб.

В условиях товарного дефицита, роста денежных доходов населения власть предпринимает попытки использовать явно нетрадиционные для советской торговли рычаги. Все они были связаны с косвенным признанием необходимости использовать элемент рыночного хозяйствования, насколько это было возможно в условиях централизованной экономики. Так, Куйбышевский облисполком рекомендовал пользоваться такой удобной для населения формой торговли, как продажа товаров через мелкорозничную сеть (палатки, ларьки).

Он обязывал использовать рекламу, умело маневрировать товарной массой, глубоко изучать конъюнктуру торговли².

Директорам магазинов рекомендовалось чаще "общаться с покупателями", изживать факты грубого нарушения правил советской торговли - обсчет, обмер, обвес покупателей. Конечно, эти меры нельзя считать компромиссом централизованного распределения и рынка, но нельзя и игнорировать эти попытки учитывать интересы рядового потребителя.

Другим способом смягчения диспропорции между производством и потреблением стала попытка открытия хозрасчетных учреждений в сфере здравоохранения, бытового обслуживания. Поводом послужило письмо министра здравоохранения РСФСР от 6 ноября 1959 г. №32-3969, на основании которого исполком Куйбышевского Областного Совета депутатов трудящихся открыл хозрасчетные платные поликлиники. Однако при этом нужно было сокращать административные расходы, а освободившиеся у поликлиники средства перечислять в областной бюджет. Такой хозяйственный расчет не имел для работников хозрасчетных предприятий никакого смысла.

Таким образом, в 1950-е гг. в экономике СССР заметны противоречивые тенденции. Быстрый экономический рост, обусловленный преимущественным развити-

¹ ГАСО. Ф. 2558. Оп. 10. Д. 616.

² ГАСО. Ф. 2558. Оп. 10. Л. 34.

ем тяжелой промышленности, обозначил диспропорции не только в структуре народного хозяйства, но и в сфере потребления.

Это объективно создавало условия для товарного дефицита. При централизованном распределении его ликвидировать было невозможно.

Но отдельные попытки улучшить ситуацию на потребительском рынке за счет привнесения незначительных элементов, стимулирующих активность сферы обращения, имели место, хотя систему кардинально изменить не могли.

Особенно напряженно ситуация складывалась в тех регионах, где было сосредоточено крупное промышленное производство и преобладало городское население. Куйбышевская область из их числа.

Е.А. Солнцева, А.А. Капитонов
*Самарский государственный
экономический университет*

НИОКР В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ 2-Й ПОЛОВИНЫ XX в. (теоретический аспект)

В данной статье рассматриваются основные направления экономической мысли о роли НИОКР¹ в общественном производстве второй половины XX в.

В 1950-1960-е гг. развитие экономики, базировавшейся на стимулировании спроса и наращивании инвестиций в промышленность, происходило под влиянием взглядов Д. Кейнса. При этом минимизировалась роль предпринимателя, и вложение капиталов происходило преимущественно в сфере потребления.

Экономическое развитие в 1950-1960-е гг. свидетельствовало о высоких и устойчивых темпах роста в развитых капиталистических странах, где стимулирующую роль играла НТР и использование ее достижений в самых различных сферах экономики. Темпы роста государственных ассигнований на НИОКР превосходили темпы роста ассигнований частной промышленности. С 1958 по 1968 г. затраты на НИОКР возросли: в США - 3,4 раза, во Франции - с 1,15 до 2,13% в общем объеме ВНП². Этому способствовали также государственные вложения в отрасли производственной инфраструктуры. Расходы правительства на образование, подготовку и переподготовку кадров сделали возможным формирование совокупного работника новой, обусловленной требованиями НТР, квалификации.

¹ НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

² НТР и структурные сдвиги в экономике капиталистических стран / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1982. С. 32.

Сторонники неокейнсианской теории (Р. Харрод, Э. Хансен, П. Самуэльсон, Д. Робинсон, Н. Калдор, Е. Домар)¹, исследуя традиционные для кейнсианства макроэкономические, агрегативные категории (национальный доход, совокупный общественный продукт, совокупный спрос и предложение, совокупные инвестиции), установили целый ряд важных количественных зависимостей процесса воспроизводства. При этом в центре их внимания была не концепция занятости, а проблемы экономического роста. Задача в этой области виделась им в изыскании путей, обеспечивающих на длительную перспективу устойчивые темпы экономического развития.

Исследуя проблему экономического роста, последователи Кейнса пришли к выводу, что темпы роста определяются двумя основными факторами - долей накопления в национальном доходе и уровнем капиталовложений производства. Динамика и уровень последнего зависят, главным образом, от результатов внедрения НИОКР.

В рамках созданной кейнсианцами концепции экономической системы, именуемой "смешанной экономикой", приоритеты государственного вмешательства определялись исходя из экономических проблем. В частности, в условиях НТР таковыми являлись: производственная и социальная инфраструктура, государственные расходы на научные исследования. Политика экономического роста стимулировала НТР и использование ее достижений в самых различных сферах экономики.

В 1950-1960-е гг. появились концепции о необходимости усиления обобществления производства, которое коренным образом трансформирует частную собственность. А. Берли в книгах "Капиталистическая революция XX в." и "Власть без собственности" писал о "революционном преобразовании частнокапиталистической собственности в общественную", а американские корпорации объявлял "общественными учреждениями XX в."² По мнению А. Берли, "революционные изменения частной собственности были вызваны увеличением размеров корпораций, их господством над производством, растущим количеством акционеров. На таких же позициях стояли и другие американские экономисты. Г. Минз, в книге "Корпоративная революция в Америке" и Д. Гэлбрейт в работе "Новое индустриальное общество" отмечали, что поскольку в западных странах происходило усиление процесса обобществления производства и капитала, то на этой основе возникала "коллективная общественная собственность"³, что объективно способствовало развитию государственной формы собственности и ускорению вложений в НИОКР.

Западно-германский исследователь Ю. Хаберманс, руководитель "Франкфуртской школы" социологов, высказывался об относительно самостоятельном развитии техники в обществе, но отмечал при этом прогрессивную тенденцию "онаучивания" техники⁴. При анализе некоторых проблем технического "бума" середины XX в., об-

¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986; Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М., 1959; Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. М., 1959; Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М., 1992.

² НТР: экономика и управление социалистическим производством. М., 1976.с.58

³ Там же. С. 59

⁴ Наука и техника (Вопросы теории и истории): Материалы конф. Ленинград. отд. Сов. нац. объединения истории и философии естествознания и техники. Л., 1971. С. 73.

наруживается сближение Ю.Хаберманса с позицией исследователей-марксистов (Т. Адорно, Г. Маркузе и М. Хоркхеймер)¹.

В дискуссии отечественных экономистов в 1950-1960-е гг. при централизованном механизме внедрения НИОКР в качестве основной выступала проблема эффективности нововведений. Некоторые советские экономисты (И.И. Кузьминов, А.П. Ляпин, С.П. Фигурнов) связывали действие закона о возмещении затрат рабочей силы (нормы прибыли) в условиях НТР с частнособственнической экономикой², большинство же экономистов (Е.Л. Маневич, Я.А. Кронрод, П.Н. Орехович, Е. Шайдорова и др.) считали, что закон возмещения затрат рабочей силы - общий закон, но в условиях централизованно управляемой экономики специфика действия закона не давала права отрицать само наличие общего закона³.

Ведущим направлением мировой экономической мысли в 1950-1960-е гг. являлось признание идеи науки как производительной силы. Технологический прогресс в условиях НТР рассматривался как основа развития производительных сил с целью сокращения издержек производства и повышения нормы прибыли. При этом определяющую роль играло государство, регулировавшее законы рыночной экономики Запада и выступавшее в качестве централизованного органа при социалистическом способе производства.

В современных экономических исследованиях наука рассматривается как инструмент конкуренции.

Неолиберальная концепция базируется на принципе саморегулирования рыночной экономики, свободного от излишней регламентации государства. Неолибералы следуют двум традиционным положениям. Во-первых, они исходят из того, что рынок как наиболее эффективная система хозяйства создает условия для экономического роста; во-вторых, отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Государство должно лишь обеспечить условия конкуренции и осуществлять контроль.

Забота о человеческом капитале, а не непосредственная организация НИОКР должна стать, с точки зрения неолиберального направления современной экономической теории, главным ориентиром социальной политики.

Это новейшая тенденция в либерализме не отрицает того, что его главной функцией в новейшее время являлось поддержание баланса между экономической свободой и социально-экономическим равенством.

Один из представителей неолиберализма Л. Мизес отвергал теорию общего равновесия, его интересовали главным образом приспособительные процессы в

¹ Наука и техника... С. 76.

² Кузьминов И.И. Основное производственное отношение социализма. М., 1963; Ляпин А.П. Общественный труд и коммунизм. М., 1962; Фигурнов С.П. Реальная заработная плата при капитализме и социализме. М., 1962.

³ Маневич Е.Л. Проблемы общественного труда в СССР. М., 1966; Кронрод Я.А. Закон стоимости и социалистическая экономика. Некоторые актуальные проблемы. М., 1970; Орехович П.Н. Некоторые проблемы взаимосвязи производства и потребления при социализме. Очерки теории. Ростов, 1968.

экономике и конкуренция в изменяющихся экономических условиях¹. Свободная конкуренция в его понимании порождает стремление производителя вкладывать средства в развитие товара для более полного удовлетворения потребления. Поэтому развитие НИОКР вследствие конкуренции приводит к значительным конкурентным преимуществам.

По мнению Ф. Хайека, конкуренция через механизм цен информирует участников рынка о тех возможностях, которыми они могут воспользоваться для эффективного применения тех ресурсов, которыми обладает общество. В тоже время рынок способствует концентрации знаний, умений и навыков, которые рассеяны в обществе и могут быть использованы для производства товаров. Ф. Хайек в монографии "Частные деньги" писал, что конкуренция должна быть информационно прозрачной, и вся информация должна ежедневно публиковаться в финансовой прессе. Тогда это создаст равные условия для всех участников рынка, которые вынуждены будут вкладывать огромные средства в НИОКР, повышая тем самым свою конкурентоспособность. Значит, экономический рост определяется ресурсами, технологиями и предпочтениями потребителей.

При этом жесткая конкуренция, необходимость выстоять в этой борьбе способствуют реорганизации производства и внедрению новых технологий на предприятиях.

По словам Ф. Хайека, технологичность и приспособленность к внедрению инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы, они активно влияют на стратегию компаний².

Транснациональные корпорации - важная составная часть международной иерархии в НИОКР, для них проще доступ к финансовым ресурсам, они способны охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе. Эта проблематика рассматривается Э.Г. Кочетовым.

Стратегия завоевания технического лидерства в международном масштабе, как правило, требует высоких затрат на НИОКР, концентрации ресурсов и интеграции смежных видов услуг, а подчас и поглощения конкурентов. ТНК в большинстве случаев предпочитают удерживать в рамках материнских структур не только самые существенные производственные мощности по изготовлению инновационной продукции, оборудование, определяющее технологический процесс, но и выпуск новой продукции и как можно более длительный сбыт своих инноваций.

Однако в условиях конкурентного мира, при конвергенции мощностей НИОКР и существовании опасности подделки или кражи интеллектуальной собственности эта политика оказывается недостаточной. Для удержания лидерства необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. Чем выше наукоемкость продукции и технологических процессов, тем больше усилий в рамках системы ТНК остается на снабжение собственных компаний практически всей необходимой документацией из центра. Исследовательская работа организована преимущественно так, что лишь определенные ее этапы осуществляются за границей,

¹ Мизес Л. Основные проблемы национальной экономики. М., 1992. С. 98.

² Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 58.

большая же часть, особенно стратегически значимые элементы, НИОКР по-прежнему выполняются в стране размещения материнской компании.

В конкурентной борьбе используются различные модификации и усовершенствования наукоемкой продукции. Быстрота действий, элементы неожиданности и новые формы предпринимательства подобно "тощей компании"¹ играют важную роль в деятельности наиболее продвинутых ТНК.

В рамках институционализма проблемы внедрения НИОКР в общественное производство рассматриваются в виде взаимодействия различных институциональных форм и технологических возможностей в историческом контексте.

Современная российская экономическая наука активно исследует проблемы научно-технического прогресса в контексте развития технологических укладов, трансформации экономических систем. Все это позволяет использовать сделанные наработки для анализа исторического прошлого.

Т.Е. Степанова

Самарский институт (филиал)

Российского государственного

торгово-экономического университета

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ - ПРИОРИТЕТ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрим основные направления государственной политики по формированию и развитию национальной инновационной системы (НИС). Национальные инновационные системы различных стран преследуют разные цели и задачи. В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется проводимой государственной макроэкономической политикой, нормативным правовым обеспечением и потенциалом институтов, генерирующих инновации. Выделяют формы прямого и косвенного государственного регулирования, определяемые состоянием научно-технологического и промышленного потенциала, внутренних товарных рынков, рынков труда, а также историческими и культурными традициями и особенностями. Специалисты считают, что на развитие инновационной деятельности не влияют ни тип государства, ни политические режимы. Так, инновационная деятельность успешно развивается и в федеративных государствах (США, Германия) и в унитарных (Франция), в условиях конституционной монархии (Великобритания, Нидерланды, Испания), а также в КНР. Решающим фактором здесь может быть стабильность политической ситуации в стране. Однако в более демократических государствах с рыночным хозяйством формирование и развитие национальной инновационной системы

¹ "Тощая компания" осуществляет НИОКР, организует производство, транспортировку и продажу из своего небольшого по размерам центра, но привлекает к сотрудничеству большое число независимых структур, экономя, таким образом, на капиталовложениях.

осуществляется более успешно и сопряжено с меньшими проблемами и издержками. В части регулирования развития НИС государства принимают на себя: установление рамочных условий развития инновационного бизнеса, разработку стратегии инновационного развития экономики, проведение прогноза технологического развития и определения на этой базе научно-технологических приоритетов, поддержку развития инновационной инфраструктуры, разработка и реализация мер по косвенному и прямому стимулированию инновационной деятельности. Эти меры, как правило, не направлены на прямое финансирование выпуска продукции, участие в развитии сферы исследования и разработок (ИР-сферы), приоритет отдается финансированию фундаментальной науки. Кроме того, НИС рассматривается как один из основных инструментов регионального развития. Как показывает практика, для успешного становления НИС необходимы следующие условия: стабильность системы государственного управления сферой исследований и разработок, четкая постановка целей и задач, формирование государственной инновационной политики и ее нормативное правовое и ресурсное обеспечение, взаимодействие центральных и региональных властей, равноправное участие науки, промышленности и бизнеса в реализации инновационной политики.

На современном этапе, несмотря на протекающий кризис, правительство РФ уделяет внимание формированию национальной инновационной системы. Об этом свидетельствует разработанный План мероприятий по стимулированию инновационной активности предприятий, осуществляемых в рамках реализации в 2009-2010 гг. Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 г. Он включает три основных раздела.

1. Поддержка приоритетных направлений технологического развития. В целях обеспечения опережающего развития инновационных технологий в сферах, имеющих значительную общественную направленность, с учетом опыта реализации программ в сфере нанотехнологий, предполагается подготовка предложений по формированию крупных государственных технологических проектов в приоритетных направлениях технологической модернизации и инновационного развития. Развитие государственного регулирования инновационной деятельности будет направлено на обеспечения активного взаимодействия системы государственного управления, бизнеса, научного и экспертного сообществ, с целью разработки и широкого использование современного методологического инструментария, как для формирования стратегических технологических направлений, так и для разработки среднесрочных сценариев развития высокотехнологичных отраслей, включая технологические платформы, технологические дорожные карты, экспертные опросы, проведение прогнозных исследований по методике Форсайта. Для повышения эффективности использования бюджетных средств, обеспечения организационной и информационной поддержки процессов коммерциализации результатов научно-технической деятельности, предусматривается формирование единой информационной базы (реестра) НИОКР, финансируемых за счет бюджетных источников, а также развитие системы научно-технической и технологической экспертизы. С целью повышения эффективности планирования и мониторинга расходования бюджетных средств в научно-технической сфере предусмотрены меры по включению в состав федерального

бюджета приложения, группирующего расходы федерального бюджета на научные исследования и разработки гражданского назначения по главным распорядителям бюджетных средств, а также по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов федерального бюджета. В целях содействия развитию региональных инновационных кластеров в субъектах Российской Федерации предусматривается поддержка мероприятий, связанных с устранением "узких мест" в развитии кластеров, поддержка кооперационных программ предприятий, входящих в состав кластеров. Для стимулирования участия отечественных компаний в развитии международной технологической кооперации предусмотрена разработка механизмов поддержки приобретения активов зарубежных высокотехнологичных компаний, а также создания с ними технологических альянсов.

II. Поддержка инновационной деятельности существующих предприятий. Мероприятия этого блока ориентированы на поддержку основных форм инновационной деятельности действующих предприятий, в зависимости от специфики и размера предприятий и с учетом государственных приоритетов поддержки бизнеса в 2009-2010 гг. Для частных технологических средних и малых компаний, собственные ресурсы которых ограничены, особенно в условиях экономического кризиса, предусмотрена возможность получения бюджетных грантов (субсидий) по приоритетным направлениям инновационной деятельности, включая проведение НИОКР, разработку и проектирование новых образцов инновационной промышленной продукции; инжиниринговые услуги, зарубежное патентование.

Помимо мер организационного и финансового характера, для поддержки инновационной активности предприятий, их технологической модернизации разработан комплекс дополнительных налоговых льгот, ориентированный на создание благоприятных условий для продолжения развития отечественного наукоемкого бизнеса. Данные меры сконцентрированы на поддержке тех аспектов экономической деятельности предприятий, работающих в сфере высокотехнологичного производства и услуг, которые наиболее важны для инновационного развития и одновременно особенно уязвимы в условиях экономического кризиса.

В законодательной сфере планируется также корректировка механизма взимания земельного налога с бюджетных учреждений образования и науки.

Дополнительные возможности для оперативной поддержки высокотехнологичного экспорта средних и малых компаний, занятия образовавшихся ниш на мировом высокотехнологичном рынке будут реализованы путем развития системы страхования экспортных контрактов и выделения грантов (субсидий) для осуществления мероприятий по выходу компаний на новые внешние рынки.

Для крупных частных компаний, обладающих даже в условиях экономического кризиса значительными собственными ресурсами и возможностями, инновационная активность которых в значительной степени определяется мотивацией их владельцев и менеджмента, предусматривается предоставление организационной поддержки, направленной на создание внутренних стимулов к инновационной деятельности, в том числе путем поддержки деятельности саморегулируемых организаций, содействующих внедрению на предприятиях добровольных стандартов ведения инновационной деятельности, а также распространение лучшего опыта в этой сфере.

III. Улучшение институциональных условий, поддержка создания инновационного бизнеса и повышение эффективности инновационной инфраструктуры. Особую роль в условиях экономического кризиса имеет усиление государственной поддержки для создания и поддержки ранних стадий деятельности инновационных компаний, для чего необходимо развитие имеющихся и формирование новых организационных и финансовых механизмов поддержки.

Непосредственная поддержка создания малых инновационных компаний, в том числе с участием студентов и аспирантов ведущих научных организаций и вузов, будет осуществлена за счет введения ряда новых программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и мер по созданию студенческих бизнес-инкубаторов, что также будет способствовать обеспечению занятости молодых специалистов в кризисных условиях.

Дополнительные инвестиционные ресурсы, критически важные на ранней стадии развития инновационного бизнеса, будут получены путем создания посевных фондов с участием ОАО "Российская венчурная компания" и ГК "ГК "РоснаноТех", масштабированием действующих и введением новых программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также выделением дополнительных средств субъектам Российской Федерации в рамках реализации мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Важное значение для развития активных процессов коммерциализации технологий, снижения издержек при создании новых инновационных компаний будет иметь обеспечение льготного доступа для инноваторов к объектам интеллектуальной собственности, права на которые принадлежат государству, созданных до вступления в действие части IV Гражданского кодекса Российской Федерации. Данная мера может значительно расширить круг инноваторов - физических и юридических лиц, способствовать быстрому введению в хозяйственный оборот не используемых в настоящее время результатов интеллектуальной деятельности.

Значимыми мерами по улучшению институциональных условий для развития инновационной деятельности предприятий будут являться совершенствование системы технического регулирования, направленное на разработку упрощенной процедуры выведения на рынок новой продукции, основанной на добровольном декларировании соответствия и снижающей для разработчиков риски несоответствия устаревшим действующим стандартам и другим нормативным документам, а также определение категорий импортируемого оборудования для адресного исключения избыточной повторной обязательной сертификации импортируемого оборудования.

Для повышения инновационной активности предприятий также предусмотрено совершенствование законодательной базы в области венчурного предпринимательства, корпоративного и договорного права, меры по повышению эффективности работы фондов, действующих в научной и научно-технической сфере.

Кроме того, в целях совершенствования системы государственных закупок технически сложной продукции, а также закупок для нужд субъектов естественных монополий федерального значения и крупных компаний с преобладающим государственным участием, предусматривается разработка предложений по совершенствованию нормативной правовой базы с целью установления современных

требований к функциональным, техническим и качественным характеристикам закупаемой продукции.

Повышению эффективности инновационной инфраструктуры будет способствовать поддержка деятельности специализированных институтов содействия технологическому развитию - технологического прототипирования и промышленного дизайна, направленных на активизацию продуктовых и процессных инноваций в промышленности.

В целях развития механизмов непрерывного образования и содействия повышению инновационной активности предприятий предполагается внесение изменений в программу подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства, введение обязательного образования по технологическому менеджменту и инновационному предпринимательству при обучении на естественнонаучных и инженерных специальностях, создание условий для вовлечения учащихся и студенческой молодежи в научно-техническую и инновационную деятельность.

В конце июня - июля 2009 г. в экономическое законодательство и нормативную базу РФ были внесены важные изменения, дополняющие существующую институционально-правовую базу НИС:

- уточнены положения, связанные с государственной регистрацией некоммерческих организаций;
- принят закон о создании Государственной компании "Российские автомобильные дороги" ("Автодор");
- принято Положение о конкурсном отборе программ развития университетов, в отношении которых устанавливается категория "национальный исследовательский университет";
- принят федеральный закон, которым вводятся новые льготные параметры, в пределах которых организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения.

Охрана прав интеллектуальной собственности - важный инструмент стимулирования экспорта инновационных товаров и услуг. В этом смысле одним из ее узких мест в России является отсутствие развитой инфраструктуры управления объектами ИС (регистрация, аудит, оценка и т.п.), что формирует неуверенность частных компаний, производящих инновационную продукцию, в самостоятельной защите и коммерческом использовании инноваций. Для малых и средних фирм чувствительными являются расходы, которые они несут на патентование интеллектуальной продукции за рубежом по сравнению с бюджетами на данные цели у иностранных фирм. По данным ООН, за последние несколько лет из России по этой причине мигрировало около 15 тыс. изобретателей, которые продали свои разработки зарубежным компаниям. По оценкам, патентные сборы от их изобретений в иностранных государствах составили 3-4 млрд. долл.. По данным Роспатента, из охраноспособных РИД (т.е. объектов ИС, обладающих потенциалом регистрации), полученных при бюджетном финансировании, в России патентуется только 10%, а в коммерческом обороте находится не более 2% инноваций. В целом по состоянию на начало 2009 г. за Российской Федерацией были закреплены права только на 370 результатов интеллектуальной собственности. Страны с инновационным типом хозяйства патентуют за рубе-

жом каждое четвертое национальное изобретение, что позволяет эффективно продавать и защищать свои права в других государствах мира. Россия патентует за рубежом лишь каждое 60-е национальное официально заявленное изобретение. Без адекватной охраны прав ИС ряд товаров так называемого российского стратегического экспорта (в том числе, отечественного ОПК) сначала подвергается пиратскому копированию, а затем серийному производству и реализации за рубежом. В конечном итоге это может привести к вытеснению российских производителей высокотехнологической продукции с их традиционных рынков сбыта. Рост пиратской программной продукции делает проблематичной работу отечественных изобретателей на внутреннем рынке, приводя к выводу освоения перспективных разработок за рубеж и "утечке мозгов". В начале этого года Российская Федерация присоединилась к основополагающим документам Всемирной организации интеллектуальной собственности - Договору по авторскому праву и Договору по исполнениям и фонограммам, которые включают современные стандарты охраны компьютерных программ и баз данных, а также других цифровых технологий. 13 мая 2009 г. Россия ратифицировала Сингапурский договор о законах по товарным знакам, целью которого является создание более благоприятных условий для пользователей системы правовой охраны товарных знаков и знаков обслуживания, а также гармонизация и упрощение норм разнообразных национальных систем их регистрации. В условиях экономического кризиса в госсекторе речь может идти о сохранении и коммерциализации имеющихся технологий, а в частном бизнесе - о поддержке активности предприятий для сохранения завоеванных ими позиций на международных рынках. Помимо прямого финансирования разработок инновационных товаров, становлению НИС и на этой основе увеличению доли России в мировом производстве наукоемких товаров и услуг может способствовать целевое развитие системы технопарков, технохабов и технико-внедренческих зон, бизнес-инкубаторов, сети венчурных фирм и фондов, различных кластеров, а также специальных программ поддержки инновационной активности.

Е.И. Сумбурова
*Самарский государственный
экономический университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ (на примере педагогических учебных заведений)

Во второй половине XIX столетия в ходе буржуазных реформ Александра II российскую экономику охватили модернизационные процессы, потребовавшие от правительства принятия срочных мер по повышению уровня грамотности в среде крестьянства. Для решения возникшей проблемы в России была создана сеть педагогических учебных заведений, готовивших кадры для школ различного уровня: учи-

тельские институты, учительские семинарии, церковно-учительские школы, второклассные церковноприходские школы.

Учебные планы этих учебных заведений кроме стандартного набора дисциплин предусматривали изучение прикладных ремесел, рукоделия или сельскохозяйственных наук. В некоторых случаях эти предметы входили в расписание, а в других - преподавались во внеурочное время.

Замечание о важной роли ручного труда в деле формирования личности впервые было высказано на рубеже XVII-XVIII вв. Английский экономист Д. Беллерс предложил соединить обучение с производительным и умственным трудом ребенка и организовать воспитание детей на основе труда. В XIX в. И. Песталоцци, Р. Оуэн, К.Д. Ушинский и другие педагоги вполне обоснованно доказали, что без привлечения воспитанников к труду нельзя ожидать положительных результатов в воспитании¹.

Эти идеи будут использованы авторами школьной реформы в России в 1860-х гг. Ручной труд и занятия ремеслами были включены в программы различных учебных заведений начальной и средней школы. Например, по "Положению о женских гимназиях и прогимназиях министерства народного просвещения" 1870 г. рукоделие было обязательным в каждом классе, кроме выпускного. На его изучение еженедельно отводилось 2 часа².

В учительских семинариях, земских и церковно-учительских школах ручной труд предполагался программой, разработанной министерством народного просвещения или Синодом. Например, в Ровнинской учительской семинарии (Новоузенский уезд Самарской губернии) на уроки труда отводилось 4 часа в неделю в подготовительном, I и II классах, а в III - 2 часа³.

Ручной труд обязательно присутствовал в программах церковных учительских школ, где готовили преподавателей для церковноприходских школ. В курс ремесел входило переплетное дело для мальчиков и рукоделие для девочек⁴. В Самарском епархиальном женском училище во всех шести классах еженедельно в расписании отводилось 2 часа на обучение домоводству (шитью, вязанию, вышивке и кройке).

В учительских институтах занятия ремеслами отсутствовали, но практика показала, что эти уроки интересны учащимся, они обращались с просьбой включить их в расписание. К тому же тяжелое материальное положение воспитанников, еле сводивших концы с концами, заставляло администрацию ходатайствовать перед учебным округом о введении ручного труда в институтах. Например, в Самарском учительском институте учитель рисования Шапов знакомил учеников с составлением проектов построек, с прикладными искусствами - штампованием по металлу и выжиганием по дереву⁵. Эти знания помогали учащимся найти какую-нибудь подработку во время учебы или после окончания учебного заведения. Всего же из 32 учительских институтов Российской империи в начале XX в. ручной труд преподавался лишь в семи.

¹ См.: <http://festival.1september.ru/articles/211171>.

² Государственный архив Самарской области (ГАСО). Ф. 300. Оп. 1. Д. 124. Л. 52.

³ Национальный архив республики Татарстан (НАРТ). Ф. 92. Оп. 2. Д. 2391. Л. 190-191.

⁴ Самарские епархиальные ведомости. 1910. 15 июля. С. 887-924.

⁵ ГАСО. Ф. 106. Оп. 1. Д. 69. Л. 81; Д. 76. Л. 11-19.

Чем занимались будущие педагоги народной школы на уроках ручного труда? В государственных учительских семинариях организовывались столярно-токарные, переплетные мастерские. Например, в 1871 г. Самарской учительской семинарии было выделено 500 руб. на открытие мастерских. На эти деньги приобрели инструменты, станки, верстаки, мебель и необходимые материалы¹. Учащиеся на занятиях по ручному труду изготавливали различные изделия, украшавшие затем их небогатые комнаты, а по окончании курса обучения ученики могли забрать эти поделки себе. В Бугурусланской и Ровнинской учительских семинариях ежегодно на обучение ручному труду и ремеслам выделялось согласно смете расходов по 800 руб.²

Необычным ремеслом занимались воспитанницы Самарской земской школы для приготовления сельских учительниц. В 1870-1880-х гг. у них было введено обучение башмачному делу. В 1886 г. педсовет школы решил, что это занятие не совсем подходит для молодых девушек, и вместо этого воспитанниц стали учить кройке. К тому же в свободное от учебы время ученицы под руководством смотрительницы школы или ее помощницы обучались рукоделию (вязанию и шитью)³.

Воспитанницы епархиального училища под руководством монахинь Иверского женского монастыря шили церковное облачение для храма⁴. Кроме того, все девушки в последние два года своего пребывания в стенах учебного заведения должны были научиться готовить пищу, хранить продукты питания, ухаживать за скотом, птицей, огородом, а также счетоводству. То есть всему тому, что требовалось от достойных супругов священнослужителей, домохозяек, воспитательниц детей и учительниц народных школ⁵.

По уставу учительских учебных заведений воспитанники должны были проживать в школьном общежитии. Для приучения учеников к порядку, чистоте и аккуратности учащиеся сами следили за чистотой и теплом в помещениях, дежурили в столовой и на кухне⁶.

Знания и умения, полученные на уроках прикладного творчества, впоследствии пригождались воспитанникам учительских школ. Они не только могли организовать занятия по ремеслам среди учащихся народных школ, но и сами получали дополнительную возможность подработать. Например, им пригождалось умение переплетать книги, изготавливать простую мебель, шить, кроить, вязать, чинить обувь.

Вводя ручной труд в программу подготовки народного учителя, правительство преследовало и такую цель как отвлечение учащихся от участия в общественной жизни, от интереса к политике. Как, правило, занятия ремеслами проводились во внеурочные часы, а значит, свободного времени у воспитанников становилось меньше.

Изделия, изготавливаемые воспитанниками учительских школ, иногда находили и общественное применение. Так, ученики Самарской учительской семинарии в 1881

¹ НАРТ. Ф. 92. Оп. 1. Д. 10444. Л. 2.

² ГАСО. Ф. 106. Оп. 1. Д. 54. Л. 66-79.

³ ГАСО. Ф. 163. Оп. 1. Д. 7. Л. 33-34; Д. 16. Л. 16; Д. 18. Л. 12-14.

⁴ ГАСО. Ф. 108. Оп. 1. Д. 171. Л. 50; Д. 146. Л. 2 (об.).

⁵ ГАСО. Д. 1. Л. 1; Л. 4 (об.).

⁶ Самарские епархиальные ведомости. 1897. 1 мая. С. 365.

году для Всероссийской художественно-промышленной выставки, проходившей в Москве, изготовили 14 столярных изделий, в основном геометрические фигуры. Но, организаторы выставки не включили Казанский учебный округ в число участников этого форума, пригласив Московский, Санкт-Петербургский и Варшавский округа¹.

В годы Первой мировой войны воспитанниками Бугурусланской учительской семинарии были изготовлены поделки, выручка от продажи которых, в размере 56 руб. 92 коп., была передана в Комитет ее Императорского Высочества Великой Княгини Татьяны Николаевны для оказания временной помощи пострадавшим от военных бедствий².

Особую роль в программе учительских учебных заведений министерство народного просвещения отводило сельскому хозяйству. Начиная с 1890-х гг. учащиеся стали изучать садоводство, огородничество, пчеловодство, молочное хозяйство. В правилах для воспитанников было записано, что к занятиям по ручному труду и сельскому хозяйству учащиеся "должны относиться с полным расположением и старанием...", так как эти работы будут полезны в будущей учительской деятельности³. В течение семинарского курса воспитанники один раз оставались на летние каникулы для практических работ в саду или огороде. Овощи и фрукты, выращенные учащимися, поступали на ученический стол, что являлось дополнением их скудного пищевого рациона. Например, весной 1897 г. при Землянской второклассной церковноприходской школе (Самарская губерния) силами учащихся и учителя Поликушина был расчищен от зарослей школьный сад и посажены плодовые кустарники и овощные растения. Были высажены огурцы, редис, капуста, 25 кустов крыжовника и 75 корней малины, установлено 20 ульев для пчел. На другом участке, выделенном сельским обществом для нужд школы, учащиеся посеяли арбузы, дыни, огурцы, репу, морковь, картофель, посадили 53 яблони и 25 черенков смородины. Епархиальный наблюдатель, проводивший ревизию школы, отмечал, с каким желанием и удовольствием занимались ученики на приусадебном участке⁴. В Исакинской школе под руководством учителя Прибыловского ученики растили рожь, просо, пшеницу, овес, горчицу и огородные культуры⁵.

Полученные знания во время сельскохозяйственной практики в стенах учебных заведений выпускники затем применяли в дальнейшей деятельности, становясь примером для крестьянства, в большинстве своем неграмотном и необразованном. На это, по крайней мере, рассчитывало российское правительство. Местное население с сочувствием относилось к сельскохозяйственным занятиям учащихся учительских школ. Сельские общества, землевладельцы охотно выделяли землю для этих целей. Так, в 1896-1897 гг. в Самарской губернии было отведено для второклассных церковноприходских школ 135 десятин земли (около 150 га)⁶.

¹ НАРТ. Ф. 92. Оп. 1. Д. 14135. Л. 6.

² Государственный архив Оренбургской области (ГАОО). Ф. 366. Оп. 1. Д. 8. Л. 25.

³ НАРТ. Ф. 92. Оп. 1. Д. 24111. Л. 30-32.

⁴ Самарские епархиальные ведомости. 1897. 15 дек. С. 1108-1111.

⁵ *Никольский А.* Отчет Самарского епархиального наблюдателя о состоянии церковных школ Самарской епархии в 1912-1913 учебном году. Самара, 1914. С. 78-79.

⁶ Самарские епархиальные ведомости. 1898. 15 янв. С. 98.

Нужно отметить, что не вся общественность была столь едина в отношении необходимости и целесообразности преподавания сельскохозяйственных наук в учительских школах. Ряд деятелей высказывалось против этого рода занятий, считая, что они приносят больше вреда, нежели пользы. Во-первых, задача у педагогических учебных заведений иная, во-вторых, нет материальных возможностей для правильной организации подобного вида обучения. В-третьих, сельское хозяйство отнимает время от чтения, от подготовки к урокам. Лучше получать эти сведения после окончания учебного заведения путем командировок и тем, кто, действительно, желает этим заниматься¹.

Таким образом, подводя итоги по опыту использования инновационных методов обучения в деле подготовки учительских кадров для народных школ в Российской империи до 1917 г., нам хотелось бы отметить ряд моментов. Во-первых, правительство полагало что, занятия ремеслами не только дадут прикладные знания будущим педагогам, которые они впоследствии будут применять в своей профессиональной деятельности, но и отвлекут молодых людей от активной общественной жизни. Во-вторых, школьные ревизоры отмечали, что уроки труда, ведущиеся со знанием дела, усиливали желание детей учиться в школе². В-третьих, владение основами какого-либо ремесла помогало народным учителям скрашивать их нелегкую жизнь в деревне, привлекало к ним крестьян, а, иногда являлось дополнительным источником заработка.

Н.Ф. Тагирова

*Самарский государственный
экономический университет*

ИЗ ИСТОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТАКТОВ ПОВОЛЖСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В НАЧАЛЕ XX в.

Начало XX в. - новый этап в развитии мировых экономических отношений, обусловленный функционированием единого торгового, промышленного пространства, складыванием международных финансовых связей. Эти процессы принимали всеобъемлющий характер, втягивая в свою орбиту не только метрополии и колонии, страны первого и второго эшелонов капитализма, но и регионы, отдельные предпринимательские структуры. В связи со сложностью, многообразием взаимным переплетением этих процессов особенно важно исследовать институты международных экономических связей, внутренние механизмы и формы их взаимодействия.

В данной статье рассматриваются направления, специализация и процессы установления контактов предпринимателей Поволжья с зарубежными партнерами в начале XX в.

¹ ГАСО. Ф. 163. Оп. 1. Д. 22. Л. 135-137, 143; Д. 23. Л. 54.

² Никольский А. Указ. соч. С. 31-32.

Поволжье в рассматриваемый период представляло было одним динамично развивавшихся регионов, статус которого в Российской империи менялся на рубеже веков: из внутренней окраины он превращался в один из центров всероссийского аграрного рынка. Товарные поставки зерна, муки, продукции животноводства на российский и мировой рынки возрастали на протяжении 1880-1910-х гг. Сельскохозяйственную специализацию района усиливала и закрепляла рыночная инфраструктура, представленная сетью железных дорог, имевших выход в пристаням реки Волга, элеваторов и зернохранилищ, филиалов и отделений государственных и коммерческих банков. Местная практика рыночных отношений регулировалась биржами и связанным с ней институтом скупщика.

Исследователи Поволжья отметили, что регион в начале XX в. имел устойчивые торгово-экономические связи практически со всеми районами Российской империи и другими странами (Н.Л. Клейн, П.С. Кабытов, Р. Амирханов, Х.Х. Хасанов, С.В. Гранкина, С.В. Дорофеева и др.)¹, однако реальные механизмы взаимодействия, процессы по созданию предпринимательских сетей за пределами Поволжья исследованы очень слабо.

Одним из наиболее адекватных эпохе финансового капитализма способов установления контактов было посредничество банковских структур. Известно, что региональная сеть столичных коммерческих банков в регионах империи была обширна и в своей деятельности ориентирована на учет местных особенностей. Основные виды их деятельности в регионе - учет векселей, подтоварный кредит, комиссионные операции, размещение ценных бумаг.

Анализ вексельных операций поволжских отделений Государственного банка за 1905-1914 г. показал, что в 5 средневожских губерниях (Самарская, Саратовская, Казанская, Симбирская, Пензенская) вексельным кредитом посредством Государственного банка в среднем в год пользовалось около 2 тыс. чел. (1791 в 1910-1914 гг.), доля безналичного товарооборота с их участием составляла 15,6% регионального товарооборота (в 1900 г. 45-40 млн. руб.)². При этом тенденция роста преимущественно иногороднего вексельного кредита (российского, а не регионального) и государственных и коммерческих банка была налицо. Векселя предназначались к платежу в крупных портах, железнодорожных станциях, промышленных и торговых центрах страны - помимо столиц Кременчуг, Киев, Керчь, Мелитополь, Харьков, Одесса, Ташкент, Баку, Сумгаит, Тифлис и другие города.

Еще одной возможностью облегчения рыночных контактов и расширение кредитных возможностей был о подтоварный кредит. Основной товар, который банки брали в расчет в Поволжье, был местный - зерно, мука, жмых, коровье масло, кожи, шкуры, овечья шерсть, сахарный песок). Однако имела место и получала расширение выдача ссуд под ввозимые импортные товары, Так, Петербургский международ-

¹ См. историографический обзор по Поволжью: *Клейн Н.Л.* Некоторые проблемы изучения экономической истории Поволжья // Вестн. Самар. гос. экон. акад. Спец. вып.: Проблемы экономической истории России и ее регионов: современный взгляд (по материалам Всероссийской научно-методической конференции 9-11 сентября 2003 года). Самара, 2003. С. 17-24.

² *Тагирова Н.Ф.* Рынок Поволжья (вторая половина XIX - начало XX в.). М., 1999. С. 226.

ный банк через поволжские отделения выдавал кредиты на перевозку карамели и монпансье, меда, кокосового масла, кофе, кураги, хлопкового масла¹. Казанское отделение Азовско-Донского банка выдавало кредит од товарные документы и товары из Средней Азии. При этом банк выступал посредником с Дриче банком, а также помогал, видимо, и другим иностранным клиентам. Отделение Банка вело расчеты с Нью-Йорком, Берлином, Цюрихом, Парижем и Дрезденом. Западные клиенты покупали нефть, а США - тюки телячьей овчины, соломин, цемент². Анализ кредитных операций Государственного и коммерческих банков в Поволжье свидетельствует о том, что регион был связан с всероссийскими мировым аграрным рынком не только общим движением сельскохозяйственной товарной массы, но и значительным перемещением капитала. Причем, внешние по отношению к региону - общероссийские и международные приоритеты в движении денежных средств были заметнее, чем внутрирегиональные.

В начале XX в. в Поволжье оформилась бизнес-элита, активно участвовавшая в этих процессах, связанная с торговым, промышленным и банковским капиталом. По своему сословному происхождению это было преимущественно купечество. К началу XX в. оно было представлено чаще всего представителями третьего поколения предпринимательских династий (Шихобаловы, Аржановы, Акчурины, Хусаиновы, Аитовы, Соколовы и др.). Как региональную особенность можно отметить то, что основатели будущих купеческих династий, будучи государственными крестьянами, начинали свой бизнес с розничной торговли, простейших форм переработки животноводческой продукции (продажа кож, шерсти, мытье и чистка шерсти и др.). Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности - преимущественно торговые дома, созданные на семейном капитале. На протяжении рассматриваемого периода она оставалась преобладающей. Однако имело место и преобразование потомками семейных предприятий в торгово-промышленные товарищества и акционерные компании (суконная мануфактура Т. Акчурина в Симбирской губернии, Товарищество паровых мукомольных мельниц в Самаре и др.). Выход на внешний рынок определяла не столько организационная форма компании, сколько размеры и оборот капитала. Опорными точками за рубежом были либо филиалы компаний (конторы), либо, чаще всего - отдельные лица (агенты), разово выезжавшие в страну, изучавшие конъюнктуру и устанавливающие связи по взаимным поставкам товаров. Безусловно, определенную роль в установлении партнерских связей играла этническая и языковая общность, вероисповедание (прежде всего религиозные институты), однако, пока это малоизученная страница истории поволжского предпринимательства.

Известны многочисленные факты о развитии экспортной торговли в регионе - поставках из Поволжья сукна, кож, сельскохозяйственных товаров на рынки Персии, Турции, Германии, Китая, Ирана, а также об активных импортных операциях по поставке фруктов, пряностей и разнообразной бакалеи из районов Средней Азии и других территорий. Наличие в каждом губернском городе на местных базарах "бухарэ юртэче" (бухарских дво-

¹ Национальный архив Республики Татарстан (НА РТ). Ф. 147. Оп. 1. Д. 14. Товарные аккредитивы банка.

² НА РТ. Ф. 146. Оп. 1. Д. 228, 297, 453 б/п.

ров), а также современных магазинов со складами, торговавших заморскими фруктами, свидетельствовало о сформировавшихся и довольно устойчивых контактах предпринимателей Поволжья с российскими и иностранными партнерами.

О.В. Трубецкая
*Самарский государственный
экономический университет*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В современных условиях предпринимательство является субъектом воспроизводственного процесса, так как оно является частью системы общественного разделения труда и воспроизводства капитала в национальной и мировой экономике. Предпринимательство способствует оптимизации структуры экономики, снижению социальной напряженности в обществе, формированию среднего класса. Наиболее полно эти задачи реализует малая форма предпринимательства, так как она обеспечивает распространение демократических принципов устройства современного общества на область экономических отношений. Позволяя гражданам сделать выбор между ролью наемного работника и независимого бизнесмена¹.

Основными особенностями малого предпринимательства является удовлетворение многообразных потребностей общества на различных сегментах рынка, высокая мобильность, обеспечивающая быстрое перемещение трудовых, финансовых и материальных ресурсов в сферы повышенного спроса.

В условиях финансового кризиса для России именно малый бизнес рассматривается в качестве катализатора экономического развития и антикризисного инструмента поддержки российской экономики. Вопросам стимулирования малого предпринимательства придается большое значение, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Тем не менее, несмотря на предпринимаемые усилия, развитие отечественного малого предпринимательства существенно отстает.

В России при населении в 142 млн. чел. зарегистрировано 1137,4 тыс. малых предприятий, на которых занято 9,2 млн. чел., или всего 6,4% населения². В США при населении 293,1 млн. человек в этой сфере работают 23 млн. фирм с общей численностью сотрудников в 57,1 млн. человек, что составляет 20% всего населения. При этом малые предприятия России производят всего 11,6% ВВП, а в США - около половины³.

¹ Коновалова М.Е. Институционально-технологические условия структурной сбалансированности общественного воспроизводства в трансформационной экономике России: Монография. Новосибирск, 2009. С. 98.

² Малое предпринимательство в России, 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 13-14.

³ Коновалова М.Е. Указ. соч. С. 99.

Важную роль в достижении конкурентоспособности малых предприятий играют институты. Выделяют следующие группы институтов, необходимых для формирования экономической современной экономической структуры¹:

- правовые институты;
- регулирующие институты;
- институты координации и распределения рынков.

Несмотря на меры, предпринимаемые государством для реформирования этих институтов, еще существует ряд нерешенных проблем: несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность малого предпринимательства, существующий порядок налогообложения; бюрократический подход к вопросам регистрации, лицензирования и контроля за деятельностью предприятий; недостаточная координация структур поддержки малого бизнеса; слабое информационное обеспечение. При этом одной из ключевых проблем, стоящих перед малым предпринимательством, остается доступ к финансовым ресурсам.

Низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий можно объяснить особенностями первоначального накопления капитала, поэтому для них особую значимость представляет получение банковского кредита на льготных условиях. К сожалению, в этот сегмент экономики идет очень небольшое количество кредитных вливаний. Об этом свидетельствует 148-е место в мире, занимаемое Россией по уровню кредитования малого бизнеса². Развитие института кредитования ограничивают высокие риски. Это вызвано недостаточностью либо отсутствием залогового обеспечения или поручителей у потенциальных заемщиков, размером процентной ставки, предлагаемой банками малому бизнесу, некачественным ведением отчетности представителей малого предпринимательства.

В условиях возрастающих рисков государство должно создать необходимые предпосылки для расширения объемов кредитования малого бизнеса за счет предоставления банкам необходимых гарантий по исполнению заемщиками своих обязательств.

Роль кредиторов малого предпринимательства могут взять на себя институциональные инвесторы. К ним можно отнести венчурные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, международные кредитно-финансовые институты. Эти организации могут осуществлять проектное и венчурное финансирование малых предприятий в сфере инновационной деятельности, что позволит вывести ее на качественно новый уровень.

Также не происходит совершенствование нормативно-правовой базы малого предпринимательства. Недостаток существующих норм заключается в том, что по ряду важных параметров регулирования деятельности малых предприятий отсутствуют нормы прямого действия. Поэтому многое зависит от законодательных актов на уровне субъектов Федерации, муниципалитетов и чиновников. В таких условиях

¹ Фрейкман Л, Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопр. экономики. 2008. №4. С. 80-81.

² Сапунов М К. Большие надежды малого предпринимательства // Деньги и кредит. 2009. №5. С. 54.

представители малого бизнеса считают возможным уклониться от выполнения чрезмерных, с их точки зрения, обязательств (по налогам, оплате труда наемных работников и т.д.) в целях минимизации расходов и увеличения прибыли.

Необходимо сократить административные барьеры, затрудняющие расширение деловой активности малого бизнеса. Для этого следует четко определить права и обязанности чиновников, и определить их ответственность за нарушение законных прав предпринимателей.

В.Ю. Туманов, А.А. Дарякин
*Казанский государственный
финансово-экономический институт*

ФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: БИЗНЕС МАЛЫЙ - ПРОБЛЕМЫ БОЛЬШИЕ

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности. Национальные власти высокоразвитых стран придают огромное значение малым предприятиям, так как их владельцы составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства.

Именно с преимущественного развития малого и среднего бизнеса осуществлялся экономический рывок в некогда отсталых странах, таких, как Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Тайвань. Сегодня во многом за счет небольших предприятий обеспечивается ускоренное развитие экономики Китая. Расчеты показывают, что в этих странах наблюдалась прямая зависимость между динамикой экономического роста и числом малых предприятий.

За годы рыночных преобразований в Российской Федерации малое предпринимательство стало одним из ключевых секторов экономики. Именно малые предприятия создают устойчивый внутренний платежеспособный спрос, способствуют росту занятости населения, финансовому наполнению областных и местных бюджетов, расширению банковских услуг.

В России уровень развития малого бизнеса в настоящее время не соответствует потребностям экономики страны. Рост производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях явно не отражает их потенциала в формировании валового внутреннего продукта России. По-прежнему низкой остается доля малых предприятий в ВВП. Если в большинстве стран Евросоюза это показатель превышает 60%, а в некоторых доходит и до 70%, то в России этот показатель не превышает 20%.

Портрет типичного заемщика, получающего банковский кредит в рамках специализированных программ кредитования малого бизнеса, можно охарактеризовать

следующим образом. Это предприятия, занимающиеся розничной или оптовой торговлей, берущее кредит на пополнение оборотных средств сроком до 12 месяцев на сумму от 3 до 10 млн. руб. Это в первую очередь обусловлено постоянной необходимостью подобных предприятий в заемных средствах. "Запуская" дополнительные деньги в оборот, предприниматели получают дополнительный доход, при этом без особых проблем возвращая заемные деньги. Таким образом, основная цель получения кредита малыми предприятиями - покрытие кассовых разрывов.

Кредитование малого бизнеса в настоящее время уже не является уникальным направлением развития бизнеса для российских и иностранных банков, приходящих на российский рынок. Множество банков имеют в составе своих продуктовых линеек специализированные продукты для малого бизнеса. При этом в условиях мирового финансового кризиса банки осознали, что давать кредиты малому бизнесу значительно безопасней, чем потребительские кредиты физическим лицам, которые на фоне кризиса больше подвержены лишению стабильного дохода, предприниматель же сделает все возможное для того, что бы его бизнес остался "на плаву".

Основу привлекательности сегмента сегодня составляет высокая доходность и низкая концентрация банков, обративших внимание на малый бизнес. С точки зрения рисков, доходности и технологий кредитование малого бизнеса находится между корпоративным и розничным кредитованием. И основные проблемы заключаются именно в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. С одной стороны, здесь важен гибкий, индивидуальный подход к каждому клиенту, с другой - необходимо оттачивать технологии, делать их масштабируемыми, ставить процесс "на поток".

По мнению банков, к проблемам кредитования предприятий малого бизнеса, прежде всего, относятся: непрозрачность заемщика, отсутствие или плохое качество залогового обеспечения, отсутствие у банков опыта работы с малым бизнесом, а также отсутствие у малых предпринимателей понимания сути предлагаемых банками услуг. Рассмотрим каждую проблему более подробно.

Проблема непрозрачности заемщиков малого бизнеса для банков имеет два измерения. С одной стороны, непрозрачность заемщиков выражается в том, что как бухгалтерская, так и управленческая отчетность не отражает реального содержания экономической деятельности малого предприятия. В связи с этим большинству банков, нацеленных на работу с малым бизнесом, приходится разрабатывать свои методики оценки кредитоспособности предприятия. Правильно разработанная стратегия - сильное конкурентное преимущество.

С другой стороны, проблема непрозрачности связана и с высокой долей "теневого" бизнеса малых предприятий. В совокупности два этих фактора приводят к тому, что произвести оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса, для банков очень затруднительно. Соответственно, чем менее точной является оценка рисков, тем выше неопределенность, которая закладывается и в уровень процентной ставки, под которую малые предприятия получают кредиты. Что, естественно, снижает привлекательность финансирования для самих предпринимателей.

Следующей проблемой является отсутствие или плохое качество залогового обеспечения. Банками неминуемо придется решать эту проблему недостатка залогов, ведь она является серьезным препятствием для роста объемов кредитования малого бизнеса. При этом при решении этой проблемы банки встанут перед выбором: кредитовать в небольших объемах стабильных заемщиков с хорошим залогом или выдавать кредиты начинающим и развивающимся компаниям, у которых спрос на кредитное финансирование в разы превышает первых, а соответственно и продавать такие кредиты можно значительно дороже. В любом случае, со временем банкам придется постепенно отказываться от обеспечения кредитов малым предприятиям залогами, поскольку в случае невозврата долга процедуры изыскания и реализации заложенного имущества для самих банков представляют достаточные трудности. Решением данной проблемы могло бы стать представление государственных гарантий по кредитам, предоставляемым предприятиям малого бизнеса.

Большинство банков начали работать в сфере кредитования малого бизнеса совсем недавно. Соответственно, они компенсируют недостаток опыта и технологий более консервативным подходом к оценке рисков и более высокими процентными ставками.

Скоринговые модели при выдаче кредитов большинством банков пока используются лишь в качестве отсева некачественных заемщиков, остальные же заявки отправляются на рассмотрение в кредитный комитет, что также приводит к увеличению операционных издержек, и как следствию удорожания кредита.

С развитием банковского рынка уровень финансовой грамотности растет. Тем не менее, многие банки по-прежнему утверждают, что сегодня они вынуждены конкурировать не друг с другом, а со стереотипами малых предпринимателей. В наше время большинство предпринимателей обладают достаточными знаниями и финансовыми возможностями, для того, что бы поддерживать объемы своего бизнеса на стабильном уровне, однако, продолжают испытывать необходимость в привлечении дополнительных денежных средств. При этом использование банковских кредитов большинством предпринимателей даже не рассматривается, поскольку считают, что плата в виде процентов за кредит в итоге окажется больше, чем польза от использования заемных средств.

Складывается парадоксальная ситуация: с одной стороны постоянно нужны деньги на развитие бизнеса, с другой - получение кредитных средств в кредитных банках видится доступным лишь малой части предпринимателей. В итоге, даже если предприниматель в конечном итоге решает воспользоваться кредитом, он вынужден сталкиваться с уже перечисленными выше барьерами, которые в итоге превращаются в высокие ставки, сильную долговую нагрузку на бизнес и высокие затраты времени на привлечение кредита.

Одной из необходимых мер развития кредитования малого бизнеса со стороны государства является содействие созданию специализированных банков по кредитованию малого бизнеса. Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное финансирование специально отобранных для этой цели банков.

Необходимо дальнейшее снижение налоговой нагрузки на малый бизнес, прежде всего - административных издержек малых предприятий, связанных с затратами на предоставление отчетности о финансово-хозяйственной деятельности.

Использование различных механизмов снижения налоговой нагрузки, таких как налоговые льготы или специальные налоговые режимы, могли бы позволить малым компаниям легализовать бизнес и в конечном итоге снизить кредитные риски банков, что привело бы к расширению кредитования малого бизнеса.

Дальнейшие сценарии развития кредитования малого бизнеса, и как следствие роста экономики России, в значительной степени будут определяться государственной стратегией в этой сфере и принятием правильных решений при анализе существующих проблем.

С.М. Шалимов

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ КРУПНОГО ГОРОДА

Формирование и развитие рыночной экономики в нашей стране на фоне реальных достижений высокого уровня жизни населения в развитых рыночных странах дальнего зарубежья сформировало в общественном сознании россиян устойчивую иллюзию завышенного ожидания весомой отдачи от рыночного механизма. Построение рыночной экономики в девяностые годы преподносилось действующими в то время органами власти в качестве основной цели российского общественного воспроизводства. При этом под рыночным механизмом как бы само собой подразумевался эффективный механизм. Распространенные по сей день упрощенные суждения о рыночной экономике в средствах массовой информации, подменяют эффективную рыночную экономику на просто "рыночную экономику", вводя в определенное заблуждение общественное сознание.

Однако, как известно из теории и многократно подтверждено практикой разных стран, не всякая рыночная экономика является эффективной. Под эффективной - понимается рыночная экономика, опосредующая рациональное использование экономических ресурсов и стимулирующая расширенное общественное воспроизводство, приводящее к повышению жизненного уровня общества. Рыночный механизм, как и любой другой механизм, в полной мере эффективно реализуется при определенных условиях. В этой связи оправдано выделить некоторые основополагающие моменты (звенья, характеристики) эффективного рыночного механизма признанные многими учеными в теории, но не в полной мере адекватно используемые специалистами - практиками в постсоциалистических странах.

Рыночный механизм не может быть целью общественного развития. Это инструмент, используемый обществом для рационального использования экономических ресурсов в целях своего развития.

На заре своего становления рыночный механизм основывался на частной собственности. Но с тех пор производительные силы стран с развитой рыночной экономикой кардинально изменились. Современная рыночная экономика базируется на многообразии форм собственности. Многообразие форм собственности формирует среду, опосредствующую (влияющую) на рациональное использование экономических ресурсов общества. При этом, мы придерживаемся мнения ученых не проводящих прямой связи между понятиями "собственность" и "эффективность". Само по себе понятие "собственность" не может быть эффективным или не эффективным. Эффективность связана с организационно-правовыми формами хозяйствования при наличии конкурентной среды. При этом не существует ни одной определенной организационно-правовой формы хозяйствования обладающей абсолютной эффективностью. Здесь определяющее значение играют уровень развития производительных сил и хозяйственных отношений конкретной сферы экономики. Через призму собственности современная эффективная рыночная экономика основывается на многообразии и равноправии разных форм собственности. Многообразие форм собственности в экономике создает возможность многообразия форм хозяйствования. И только в совокупности многообразные формы хозяйствования в условиях наличия конкурентной среды способствуют эффективности экономики.

Рыночный механизм является мощным и действенным инструментом воздействия на экономику. А степень развития экономической сферы в жизнедеятельности любого общества выступает значимым фактором уровня жизни населения. До последнего времени на практике по-прежнему мало уделяется внимания необходимости создания условий, при которых рыночный механизм становится действительно эффективным инструментом развития экономики.

Муниципальное образование в Российской Федерации стало неотъемлемой частью общегосударственной системы управления общественным воспроизводством. Приоритетной задачей муниципального образования является обеспечение условий воспроизводства учреждениям социальной сферы и предприятиям инженерного жизнеобеспечения управляемой территории. Учреждения социальной сферы и предприятия инженерного жизнеобеспечения конкретной территории представлены субъектами муниципального хозяйства.

Субъекты муниципального хозяйства работают в сферах жизнеобеспечения населения проживающего на территории конкретного муниципального образования. Общие правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации муниципального образования в Российской Федерации в настоящее время регулируются Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" №131-ФЗ. Под муниципальным образованием в указанном законе понимается городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения. Следует учитывать, что в законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации слова "местный" и "муниципальный" и образованные на их основе слова и словосочетания применяются в одном значении в отношении органов местного самоуправления, а также находящихся в муниципальной соб-

ственности организаций, объектов и в иных случаях, касающихся осуществления населением местного самоуправления.

Поддержание и развитие условий воспроизводства инженерной и социальной инфраструктуры управляемой территории является приоритетной задачей муниципального образования крупного города. Перечень конкретных вопросов местного значения, решение которых находится в компетенции городского округа, указан в ст. 16 Федерального закона №131-ФЗ. При этом под вопросами местного значения понимаются вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых в соответствии с Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом №131-ФЗ осуществляется населением и органами местного самоуправления самостоятельно.

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.

Муниципальное образование крупного города в сравнении с другими формами муниципальных образований характеризуется проживанием большой численности населения в границах городского округа и имеет сложную инфраструктуру управляемой территории, на которой функционирует большое число хозяйствующих субъектов. Структура экономических интересов хозяйствующих субъектов муниципального образования крупного города представляется самой многоспектрной в сравнении с другими формами муниципальных образований.

Экономические ресурсы, находящиеся в распоряжении органов власти муниципального образования крупного города, по своему объему составляют заметную долю в совокупном экономическом потенциале региона. В этой связи, третьей важной отличительной чертой муниципального образования крупного города в сравнении с другими формами муниципальных образований является потенциальное наличие в его распоряжении эффекта масштаба в процессе формирования и использования экономических ресурсов.

Субъекты муниципального хозяйства крупного города представлены многообразием, как муниципальных субъектов хозяйства, так и субъектами хозяйства бизнес структур. Хозяйственная деятельность всех субъектов муниципального хозяйства базируется на использовании экономических ресурсов. Предпринимательство в данной статье рассматривается как способность людей и хозяйствующих субъектов к организации производства товаров и оказанию услуг в целях получения прибыли. Реализация способностей людей и хозяйствующих субъектов по организации производства товаров и оказанию услуг базируется на использовании экономических ресурсов. Под экономическими ресурсами, находящимися в распоряжении хозяйствующих субъектов муниципального образования крупного города, понимаются все виды ресурсов, используемые в процессе создания благ на территории городского округа.

Для местного уровня власти 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.

Воздействие муниципалитета на субъекты муниципального хозяйства методологически правильно должно осуществляться с учетом баланса интересов - и населения, проживающего на управляемой территории, и функционирующих на территории муниципального образования хозяйствующих субъектов.

Развитое и эффективное рыночное хозяйство - арена постоянной конкурентной борьбы. Снижение издержек - одно из важнейших направлений обеспечения конкурентоспособности конкретной организации. Как уже отмечалось, ключевым звеном системы эффективности рыночной экономике 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 способствует формированию эффективной экономики городского муниципального округа.

К числу сильно значимых для муниципального образования крупного города относится проблема обеспечения полной занятости населения, проживающего на управляемой территории. Полная занятость предполагает достижение максимально возможного стабильного использования трудоспособного населения. Более конкретно это означает борьбу с безработицей, создание новых рабочих мест. Развитие предпринимательства муниципальным образованием крупного города на управляемой территории помогает решению проблемы занятости населения.

Муниципальные хозяйственные структуры, обслуживая интересы субъектов муниципального образования крупного города, реализуют свое главное уставное предназначение, ради чего они и создаются. Вместе с тем, рыночная среда позволяет муниципальным хозяйственным структурам часть располагаемого ресурса использовать и в целях получения прибыли.

В условиях отсутствия государственных стандартов на оказание конкретных муниципальных услуг значимой проблемой управленческого экономического блока муниципального образования крупного города является реализации задачи оптимального использования располагаемого ресурса муниципального хозяйства в производственных целях.

Управляемость воспроизводственного процесса в муниципальном хозяйстве крупного города предполагает текущий ежемесячный мониторинг экономических показателей муниципальных хозяйственных структур в части выручки, себестоимости, валовой прибыли, прибыли до налогообложения, налогооблагаемой прибыли, налога на прибыль и иных аналогичных платежей, чистой прибыли. Целевое назначение такого мониторинга по укрупненным статьям, связано с обеспечением прозрачности потоку движения располагаемых ресурсов муниципальными хозяйственными структурами. Другим немаловажным результатом такой модели хозяйствования в конечном итоге явится снижение затрат на единицу производимой продукции или предоставляемых услуг муниципальными субъектами хозяйствования в условиях недостаточности, или даже отсутствия конкурентной среды.

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.

В данной статье уместно отметить и другой момент, негативно влияющий на предпринимательство и имеющий практическое распространение. В современных российских условиях административный ресурс воздействия муниципалитета на муниципальные субъекты хозяйства значительно выше допустимого (оптимального). Смена первых лиц исполнительной власти муниципалитета в результате выборов, как правило, сопровождается сменой первых руководителей муниципальных хозяйствующих субъектов. Негативные последствия такой практики в работе муниципальных субъектов хозяйствования выражаются в недоиспользовании или нерациональном использовании располагаемого экономического ресурса.

Как известно, финансовой основой любого уровня власти в нашей стране является бюджет. Главным доходным источником бюджета являются налоговые поступления. Развитие предпринимательства на управляемой муниципалитетом территории способствует увеличению наполняемости доходной части бюджета.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, каждый уровень бюджета является самостоятельным. Самостоятельность бюджетов обеспечивается наличием собственных доходных источников и правом органа власти соответствующего уровня определять направления их использования.

Вместе с тем, действующее законодательство о финансовых основах местного самоуправления не обеспечивает самостоятельности бюджета муниципального образования. Бюджетное регулирование в Российской Федерации основывается на закреплённом законодательством распределении источников доходов между бюджетами разных уровней. Взаимодействие бюджетов разных уровней, несмотря на провозглашение Россией Федеративного устройства, пока еще не приобрело характера отношений равноправных контрагентов. Они не являются горизонтальными, как того требуют принципы федерализма. Вследствие доминирования в этой области вертикальных отношений сохраняется высокий уровень централизации налоговых полномочий и, как результат, высокий уровень централизации ответственности за финансирование (или не финансирование) расходов.

В практике межбюджетных отношений в процессе реформирования налоговой системы в нашей стране сильно возросла роль федерального уровня, существенно ослабла роль регионального уровня и, практически, сведена на нет роль муниципального уровня. Перечень и налогооблагаемая база местных налогов в современных условиях заведомо недостаточны для финансирования расходов местного ха-

рактера. Фактически, по налоговым доходам муниципальное образование в настоящее время выступает самым зависимым уровнем власти от двух других вышестоящих уровней исполнительной власти Российского государства.

Значительный крен в сторону федеральных налогов, по нашему мнению, свидетельствует об усилении административного подхода в межбюджетных отношениях. В процессе реформирования налоговой системы произошло не приближение, а отход от принципа горизонтальных взаимоотношений между разными уровнями власти в сторону вертикальной зависимости "низа" от "верха". Усилилась крайне высокая, даже по меркам унитарных государств, централизация налогово-бюджетных полномочий у федерального центра.

Таким образом, сложившаяся практика межбюджетных отношений в нашей стране, способствует отходу от основных принципов бюджетного федерализма. И, наоборот, она благоприятствует воспроизводству административной затратной модели управления. Ограниченность налоговых полномочий местных органов власти вынуждает их проводить доходную налоговую и неналоговую политику с хозяйствующих субъектов и способствует коррупции. Общая направленность реформирования бюджетной системы России призвана обеспечить в конечном итоге решение проблемы финансовой самостоятельности и самообеспеченности муниципальных образований с помощью законных инструментов, не искажающих условия равной конкуренции. При этом реальный бюджетный федерализм должен основываться на концепции воспроизводственного подхода.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

А.В. Балановская, А.В. Казакова
*Самарский государственный
экономический университет*

**РОЛЬ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проблема формирования эффективной системы информационного обеспечения как неотъемлемого элемента обеспечения экономической стабильности и устойчивого развития предприятия становится вопросом выживания организации в эпоху бурного развития информационных технологий, глобализации информационных потоков и возрастания роли информации в экономической, социальной и культурной жизни мирового сообщества.

Единой оптимальной структуры защиты информации не существует, так как каждая организация-участник информационных процессов имеет свой собственный отличающийся от других набор требований, проблем и приоритетов, продиктованных объективными экономическими, производственными, социальными и культурными условиями функционирования данного предприятия.

Поэтому основополагающим моментом создания на предприятии эффективной системы обеспечения информационной безопасности является разработка и реализация уникальной, максимально адаптированной к конкретным условиям политики информационной безопасности.

Под политикой информационной безопасности следует понимать организационный документ, регламентирующий основные правила, нормы и мероприятия, направленные на обеспечение эффективного функционирования информационной системы предприятия, защиты информации и ассоциированных с ней ресурсов организации. Данный документ должен содержать сведения по следующим пунктам:

- определение информационной безопасности, основные цели ее обеспечения и область ее применения;
- позиционирование руководства по вопросу реализации принципов и достижения целей информационной безопасности, определение системы информационной безопасности как эффективного механизма безопасного коллективного пользования информационными ресурсами;
- определение границ и структуры информационной системы организации, ее основных участников, а также установление единых правил протекания процессов

сбора, обработки, хранения и перераспределения информационных ресурсов организации;

- обозначение общих направлений обеспечения информационной составляющей экономической безопасности организации и стратегии их реализации;

- определение формы организации системы информационной безопасности предприятия и при необходимости создание функционального подразделения, на которое возлагается ответственность за реализацию политики информационной безопасности, регламентирование его обязанностей и ответственности;

- введение на предприятии единой системы административных мер воздействия и ответственности сотрудников за соблюдение или нарушение общих правил работы с информационными ресурсами организации.

Научно-методической основой обеспечения политики информационной безопасности является системный подход, предполагающий проведение исследований, разработку системы защиты информации и процессов ее сбора, обработки и хранения единых методологических позиций с учетом всех факторов, оказывающих влияние на защиту информации, и с позиции комплексного применения различных мер и средств защиты.

Исходя из необходимости достижения основных целей функционирования системы информационной безопасности предприятия и обеспечения защиты основных свойств информации: целостности, доступности, конфиденциальности и актуальности.

Построение системы защиты информации, т.е. совокупности методов защиты информационных ресурсов предприятия, объединенных в функционально-целевой комплекс по обеспечению необходимого уровня защиты информации.

Информационно-аналитическое обеспечение экономической деятельности предприятия, т.е. обеспечение доступности и актуальности информационных ресурсов, подразумевающее сбор, синтез и анализ информации о внешней и внутренней среде организации, представляемой высшему менеджменту предприятия для принятия наиболее адекватных реальной ситуации управленческих решений. Инструментами информационно-аналитического обеспечения управленческой и хозяйственной деятельности предприятия принято считать бизнес-разведку, маркетинговые и социальные исследования.

Политика информационной безопасности предприятия, как правовой документ методического характера должна помимо декларации целей и направлений функционирования системы информационной безопасности содержать описание организационных инструментов их реализации, т.е. некоего структурного подразделения предприятия, на которое будут возложены обязанности по обеспечению необходимого уровня безопасности информационных ресурсов и их развития.

Разработанный на основе предложенной методики документ о политике информационной безопасности предприятия послужит правовой и методической основой для формирования на предприятии эффективной системы информационного обеспечения, способной комплексно решать поставленные перед ней руководством задачи.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ И МАСШТАБЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Экономическое процветание и повышение эффективности производства в значительной степени определяются прогрессом науки и использованием новых технологий. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Для оценивания влияния развития инновационной сферы на производственную и экономическую деятельность предприятий промышленности Самарской области, определения возможностей предприятий в плане научно-технического уровня использован подход, основанный на методе факторного анализа. При решении поставленной задачи следует учитывать неустойчивый характер экономических процессов, свойственных инновационной сфере.

Целью данного исследования стало выявление показателей инновационной деятельности предприятий Самарской области, имеющих наибольший вес в рамках инновационной деятельности в целом. Исследование проведено в условиях ограниченной информационной базы для получения результатов факторного анализа, позволяющего интерпретировать главные факторы, воздействующие на изучаемый объект. Используемая статистическая база анализа включает данные о 21 инновационно-активном предприятии промышленности Самарской области (в том числе предприятия нефтехимической промышленности, машиностроения, пищевой промышленности).

Анализ результатов инновационной деятельности на предприятиях промышленности Самарской области показал, что воздействие инновационного фактора на развитие производства и его эффективность проявляется слабо. На большинстве предприятий наблюдается низкий удельный вес инновационной продукции в объемах производства.

По результатам сопоставления динамических рядов показателей инновационной деятельности в Самарской области за 2005-2007 гг. была выявлена следующая зависимость: тесную положительную связь с показателем отгрузки инновационной продукции имеют: показатели затрат на инновационную продукцию (коэффициент корреляции - 0,8).

Итоги обследования свидетельствуют о том, что сохранение благоприятной конъюнктуры и рост инвестиций в основной капитал в промышленном секторе на протяжении 2007 г. обусловили повышение инновационной активности промышленных предприятий (корреляция - 0,86).

По направлению влияния самая важная из компонент, оказывающих положительное воздействие на производство инновационной продукции - затраты на технологические инновации (корреляция - 0,97).

Анализ структуры источников инноваций выявил следующие результаты:

1. Величина собственных средств, направленных на инновации, не имеет тесной связи с показателем отгрузки продукции (корреляция - 0,26) возможно, в связи с тем, что это расходы будущих периодов.

2. Тесная связь характерна для расходов из федерального бюджета и показателя отгрузки инновационной продукции (корреляция - 0,83).

3. Остальные источники не играют за рассматриваемый период значительной роли в производстве инновационной продукции.

Что касается этапов инновационного процесса, то более тесную связь с отгрузкой инновационной продукции имеют затраты на продуктовые инновации (0,19), связь с показателем затрат на процессные инновации обратная (-0,3).

Динамика количества работников, выполняющих научные исследования и разработки, имеет тесную слабую связь (-0,16) с показателем инновационной продукции.

Наибольшая инновационная активность наблюдается на предприятиях, выпускающих конечную продукцию. Инновационная продукция этой группы не является наукоемкой для производителя, так как выпускается по зарубежным технологиям. Она обладает высокой рентабельностью, для ее производства используется значительная доля импортных материальных ресурсов. Выпуск этой инновационной продукции в значительной мере способствует формированию прибыли и обеспечивает основной прирост выпуска продукции в целом.

Во-первых, выпуск инновационной продукции не обеспечивает прироста потребления материальных ресурсов производства Самарской области и не создает предпосылок для повышения их качества и конкурентоспособности.

Во-вторых, обновление производственного аппарата осуществляется за счет закупки импортного оборудования, поэтому не создается предпосылок для развития производства инвестиционного оборудования. Таким образом, инновационное развитие, направленное на внедрение зарубежных технологий производства в отраслях, выпускающих конечную продукцию, не инициирует инновационной активности в смежных отраслях промышленности.

Таким образом, инновационная и технологическая политика в настоящее время не обеспечивает условий для технологического перевооружения предприятий промышленности и в большинстве случаев не способствует экономическому росту, повышению эффективности производства.

В.А. Бердников
*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*
В.Г. Булов, М.М. Реснянский
*Самарский государственный
экономический университет*

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ИСТОРИИ И РЕАЛЬНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

Исследователи и разработчики стратегий бизнеса, привлекаемые к разработке концепций стратегического развития крупных хозяйствующих субъектов, еще не могут преодолеть заикленность своего мышления на понятиях "прибыль", "бизнес" при формировании стратегии развития города как фирмы. На наш взгляд, компромиссное стратегическое развитие крупных образований имеет собственную философию, отличную от философии агрессивного наступательного стратегического управления в системе СП.

На наш взгляд, там где хозяйствующий субъект персонифицировано представлен городом может рассматриваться как коммерческая фирма и соответственно там используется методология стратегического менеджмента, разработанная для предприятий. По опыту этот подход заключается в разработке и реализации СП, включающего в себя прорывные конкурентоспособные проекты, позволяющие городу резко выйти на новый уровень экономического развития.

Однако город как таковой не является активно действующим субъектом рыночных отношений. Он не должен работать на рынок как этого хотят новые управленцы. Результатом его функционирования является создание благоприятных условий для успешной производственной деятельности других экономических субъектов и жизнедеятельности населения.

Если фирма осуществляет развитие стратегического потенциала ради увеличения и улучшения продукции, поставляемой на рынок, город развивает потенциал ради создания более благоприятных условий жизнедеятельности для своих жителей, с которыми не связан рыночными отношениями. Конкурентные преимущества, которые он создает, должны позволить привлекать в город желательных с его точки зрения субъектов (производителей, потребителей их услуг, работников), которые своей деятельностью будут содействовать его росту и развитию.

Например, отношения внутри фирмы между ее субъектами основаны на определенных конкретных обязательствах сторон, то отношения в рамках города основаны исключительно на принципе заинтересованности. Если город не создает благоприятных условий для субъектов, они могут легко покинуть его, так как никаких юридических или финансовых обязательств у них обычно нет, и город не может этому воспрепятствовать. Мы солидарны с позицией, что именно в управлении общественными отношениями, в проведении информационной политики, прозрачности деятельности для общественного контроля и понимания населением ее является спецификой СП.

Признается одной из сложнейших проблем СП - кадровая проблема, особенно если ранее она не решалась стратегически. Необходимо обеспечить преемственность принципов управления, заботиться о создании системы подготовки, резерва кадров для организаций города, независимо от их формы собственности или ведомственной принадлежности.

Полномочия органов местного самоуправления не в полной мере соответствуют поставленным перед ними задачам долгосрочного планирования комплексного развития территорий муниципальных образований.

Существует мощная информационно-коммуникационная проблема - отсутствие единой методики стратегического планирования развития регионов и муниципальных образований и механизма интеграции стратегий развития муниципальных образований в стратегии развития регионов. Необходимость системного подхода к решению проблем развития государства, регионов и муниципалитетов очевидна.

Несмотря на то, что представители всех уровней власти неоднократно повторяют, что Россия не может иметь конкурентоспособную экономику без развития инфраструктуры, крупные города вынуждены самостоятельно решать все нарастающие проблемы содержания и развития инфраструктуры. Причем в регионах практически не осталось прикладной научной базы, тех самых проектных институтов, способных разработать оптимальные схемы и планы развития транспортной, коммунальной, энергетической инфраструктуры города с учетом всех аспектов и приоритетов его развития.

Актуально говорить о том, что развитие транспортной инфраструктуры - строительство транспортных развязок, кольцевых, обводных дорог - это те мероприятия, которые муниципальные образования не в состоянии профинансировать самостоятельно. Кроме того, в развитии транспортной инфраструктуры крупных городов, как правило, серьезно заинтересованы и регионы. Такие объекты должны являться заботой не только местных властей. В противном случае строительство растягивается на десятилетия, а ожидаемый эффект практически не достигается.

Опорой стратегии развития государства должна стать совокупность федеральной, региональных и муниципальных стратегий. Но это утверждение действует при одном важном условии - когда основные направления развития и подходы к реализации поставленных задач не просто близки, а четко совпадают.

Опыт развития отечественных городов в контексте хозяйствующих субъектов показывает, что задача анализа и оценки эффективности функционирования множества объектов может эффективно существовать только в рамках единого комплексного подхода, который реализуется в виде множества автоматизированных систем, обеспечивающих контроль за реализацией стратегических целей, сформулированных в Стратегическом плане развития.

Важнейшим аспектом сформированной системы показателей является ее многоцелевое назначение и непосредственная связь со стратегическим планированием и оценкой влияния реализации целевых мероприятий на изменение показателей и достижения желаемых значений.

Реализация этой связи требует особого информационно-коммуникационного мониторинга...

Например, становление и перманентное развитие стратегического планирования (СП) в городском округе Тольятти можно разделить на два три периода и выделить не-

сколько ключевых этапов. Значимый и самый мощный по конечному результату это советский период, который можно как анализировать, так и синтезировать с учетом развития настоящего, современного периода, более статусно, но локально по принципу.

В 1950 г. правительством страны было принято стратегическое решение о строительстве в Жигулях Волжской ГЭС им. Ленина. Начиная с 1954-1955 гг., времени ввода в эксплуатацию первых агрегатов Волжской ГЭС им. Ленина и массового переноса на новую, степную площадку строений старого Ставрополя, экономическая ситуация в городе резко меняется. К 1960 г. население города достигло 93 тыс. человек. Фактически за десять лет население города увеличилось более чем в 8 раз.

В 1958 г. была получена первая продукция на заводе "Строймашина" (Волгоцеммаш). В 1957 г. началось строительство завода ртутных выпрямителей ("Трансформатор"). Одновременно с ним закладывается крупнейшее в Европе производство синтетического каучука (ныне это рыночно убитый "Синтезкаучук").

К середине 1960-х гг. группу химических предприятий пополняют азотнотуковый завод ("Куйбышевазот") и химический завод ("Куйбышевфосфор"). В 1978 г. в рядах большой химии Тольятти появляется производственное объединение "Тольяттиазот". В 1970-е гг. город, по существу, становится центром "большой химии" на Средней Волге.

В начале нового рыночного и системного экономического "разлома", когда в 1992 г., когда уже более 10 лет в городе функционировал автозавод, на долю предприятий "большой химии" приходилось 22,5% общего объема производства промышленной продукции города и 34,7% стоимости основных производственных фондов. На этих предприятиях было занято более 25 тыс. человек.

Правомерно отметить, что значительную промышленную мощь и выгодную конкурентную позицию город получил при введении в строй Волжского автозавода. Первый автомобиль "Жигули" сошел с конвейера в 1970 г., всего через три года после начала строительства автозавода. На первое января 1991 г. численность работающих на заводе достигла 129 тыс. человек. Это 63% общей численности всех работающих на тот период в городе¹.

Фактически с 1974 г. и на десятилетие вперед контексты социально-экономического развития города динамично выстраивались под главное градообразующее предприятие. В этот период формировался интеллект личности, который был вставлен в технологию современного сборочного автопроизводства, территория постепенно набирала новое качество. Была проведена специальная работа по пониманию явной проблемы стратегического планирования и в конце 1990-х гг. Тольятти стал одним из первых городов страны, осваивавших технологию СП². В 1999 г. концепция была принята Тольяттинской городской Думой. В рамках этой деятельности сообществом подписана декларация о стратегическом выборе города, созданы органы СП, разработаны некоторые нормативные документы: положения о Совете по стратегическому планированию, о тематических комиссиях, мониторинге социально-экономического развития.

¹ Бердников В.А. Новые аспекты конкурентоспособности территории: имидж промышленного мегаполиса в цифрах и фактах. Тольятти, 2001.

² Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (на примере г. Тольятти Самарской области) / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. СПб., 1999.

На базе Концепции социально-экономического развития города было принято решение и начата разработка программы социально-экономического развития Тольятти с разноцелевой группой ученых и консалтинговыми фирмами проводившими ряд аналитических работ на ОАО "АВТОВАЗ". Однако, в период 2000-2003 гг. городское сообщество с муниципальными органами власти продвигалась уже не так эффективно как ранее. Пассивность в данном вопросе была очевидна, хотя было принято решение о создании межведомственной комиссии по вопросам СП развития города и о разработке стратегического плана новой версии. С 2004 по 2008 г., когда работа продолжалась на базе ТГУ ректором которого стал С.Ф. Жилкин.

Основным результатом этого этапа является апробация новой технологии процесса СП, а также серия стратегических игр для студентов, проектные разработки по концепции развития городского округа Тольятти, ситуационной комнаты Городского стратегического совета, лаборатории креативных технологий управления, Центра инновационного проектирования и анализа. Это фактически этап креативной зрелости.

По нашему мнению, сегодня основная задача заключается в том, чтобы с наименьшими затратами адаптировать сложившуюся в городах систему социально-экономического планирования к реалиям рыночной экономики и многообразию субъектов собственности и экономических транзакций.

Поэтому важно определить статус и полномочия принимаемых документов, в частности с точки зрения обязательности их исполнения частными лицами, организациями и властью.

Существует точка зрения, согласно которой стратегический план способен заменить базовые документы планирования (генплан, социально-экономический план развития). Но это не так, стратегический план может выступать лишь как надстройка или организующая оболочка для базовых, "рутинных" документов планирования и регулирования городского развития, так как преобладают пока два принципиально отличных подхода в стратегическом планировании городов.

В.А. Бердников

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

Д.Е. Войлоков, В.Г. Булов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЕРСПЕКТИВ У РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Множеством ярких экспериментов сегодня доказано, что люди являются весьма неэффективными переработчиками информации. Они делают быстрые и спор-

ные решения скорее, чем основанные на осторожной логике. Например, некоторые из эвристических предпосылок, применяемых к пониманию рынков, основаны на пригодности веры в то, что акция, или сектор повысится в цене, потому что легко припомнить прошлые подобные случаи и репрезентативности того если акция проявляет характеристики, которые свойственны растущим акциям, то она вырастет.

В последние годы многими зарубежными и российскими учеными подтверждено, что, действуя в условиях неопределенности и риска, люди подвергаются влиянию целого ряда иллюзий, эмоций, ошибочного восприятия информации и прочих "иррациональных" факторов. Именно на основе выявления данных факторов и изучения их воздействия на процесс принятия инвестиционно-финансовых решений проявлялись разногласия по поводу эффективности англо-саксонской модели предпринимательства.

Среди многочисленных примеров нерационального поведения одним из первых был замечен и исследован учеными так называемый "эффект толпы". Специфическое воздействие, которое оказывает толпа на составляющих ее людей, было описано французским социологом Гюставом Ле Боном в изданной в 1895 г. в книге "Психология толпы". Ле Бон заметил, что, действуя в группе, люди превращаются в единое целое, обладающее коллективным сознанием, и это сознание заставляет членов группы вести себя совсем не так, как они вели бы себя, действуя в одиночку. Чувство толпы и ее действия крайне заразительны, отмечает Ле Бон, и часто заставляют людей приносить свои личные интересы в жертву коллективному интересу.

В том, что эффект толпы работает на рынках, не может быть сомнений. Еще в 1841 г. Чарлз Маккей в книге "Воспоминания о чрезвычайных массовых заблуждениях и безумии толп" объяснил образование спекулятивных пузырей на рынке эпизодическими вспышками массовой истерии. Наиболее известными примерами такой истерии были "тюльпаномания" 1636 г. и калифорнийская "золотая лихорадка" 1840 г. Сегодня многие наблюдатели полагают, что все крайние, резкие изменения цен, которые происходят в моменты, когда рынок достигает максимальных и минимальных значений, связаны именно с поведением толпы.

В применении к инвестиционным и финансовым рынкам данный эффект получил название "информационный каскад". Инвестор принимает решение, наблюдая за действием большого количества других участников рынка и имитируя их. В условиях ограниченных возможностей своевременного получения и обработки огромного количества информации следование поведению толпы иногда может оказаться единственным способом решения проблемы выбора в ситуации неопределенности. Но и без воздействия "коллективного сознания" люди часто принимают абсолютно нерациональные решения. Например, в ситуации, когда кажется, что есть возможность каким-то образом воздействовать на результат совершаемой операции. Чаще всего это вызвано необходимостью выполнять определенные действия, формирующие "иллюзию контроля" над развитием событий.

Данное явление впервые было наиболее полно описано и подтверждено результатами проведенных исследований в работе Эллен Лангер "Иллюзия контроля", опубликованной в 1975 г. Автор работы убедительно доказала, что человек склонен принимать на себя гораздо больший риск, если он участвует в игре, условия которой сформулированы так, что необходимость совершения определенных действий вы-

зывает у играющего "иллюзию контроля", т.е. уверенность в том, что конечный результат зависит от его способностей. При этом совершенно одинаковые по сути, но по-разному сформулированные игры ("иллюзия контроля" может возникнуть при иной формулировке условий) могут изменить у играющего как решение - принимать или не принимать в них участие. Почему же люди действуют нерационально? Если выявить основные причины, то можно предвидеть и контролировать подобные ситуации, в результате избегая негативных последствий "неправильного поведения".

Обобщая результаты работ различных исследователей, полученные за многие годы изучения данной проблемы, все субъективные факторы, определяющие поведение инвесторов на рынке, по нашему мнению, следует также разделить на направления...

Известно, что одной из важнейших задач, связанных с пониманием поведения инвестора на рынке, является изучение того, какими способами люди отбирают, анализируют и интерпретируют доступную им информацию, а затем используют ее для формирования своих убеждений. Другими словами, как человек понимает и как приходит к определенному мнению.

Считается, что способность человека воспринимать абстрактные или сложные идеи зависит от наличия в уме рабочей модели явления, с которым он сталкивается. Эти интеллектуальные модели также представляют реальные или гипотетические ситуации, например, как архитектурная модель представляет планируемое сооружение или изобретатель формирует свою модель в сознании. Первым, кто выдвинул этот тезис, был шотландский психолог Кеннет Крейк. В работе "Природа объяснений", опубликованной в 1943 г., Крейк писал, что люди являются процессорами обработки информации и строят интеллектуальные модели реальности, которые помогают им предвосхищать будущие события. По мнению Крейка, имея в уме "мелкомасштабную модель внешней реальности и возможных действий", мы способны "проверять различные варианты поведения, делать выводы, какое поведение является наилучшим, реагировать на будущие ситуации еще до того, как они возникли, использовать знания о прошлых событиях, имея дело с событиями настоящего и будущего, и реагировать на чрезвычайные ситуации, с которыми мы сталкиваемся, гораздо более полным, безопасным и компетентным образом".

Но если сложность и неопределенность ситуации увеличиваются, люди теряют способность к адекватному восприятию действительности и начинают использовать ее упрощенные модели. Возможно это было механизмом выживания, нормальной реакцией развития мышления, и ограничениями рамок понимания, которые не позволяли справиться с большим потоком информации и включали естественную защиту. Мы убеждены, что данные упрощения, используемые людьми, практически всегда мешают принимать правильные решения, поскольку отбрасывают часть нужной информации и включают в рассмотрение то, что неважно для принятия решения. Например, человеческий взгляд на то или иное из практики часто заставляет видеть закономерности там, где они не существуют, это происходит, когда несколько похожих событий рождает убеждение в повторяемости явления.

Дело в том, что когда людям приходится принимать решения в условиях неопределенности, они оказываются вынужденными оценивать вероятность того или

иною события в будущем, предсказывать значения неизвестных величин на основе имеющейся в их распоряжении информации. Практическое применение сложных математических формул, которые предоставляет в наше распоряжение теория вероятностей, требует наличия огромного объема данных, определенных знаний, навыков, а также вычислительных средств, которые для большинства оказываются недоступными. Поэтому, как правило, люди пользуются набором из определенного количества эвристических методов, которые упрощают задачу, сводя ее к необходимости вынесения суждения о некотором событии на основе имеющейся в распоряжении ограниченной информации, собственной интуиции и предыдущего опыта (можно сказать, на основе сложившихся у оценивающего стереотипов). В целом эти эвристические подходы весьма полезны, но иногда они ведут к формированию определенных предвзятых мнений, чреватых серьезными систематическими заблуждениями.

По мнению специалистов (основываясь на известных работах Д. Канемана и А. Тверски, Э. Лангер, П. Словика, Б. Фишхофа и С. Лихтенштейна), обобщено можно выделить как минимум, три ситуации, приводящие к получению неверных оценок и в дальнейшем к нерациональным действиям. Причиной возникновения данных ситуаций являются заблуждения и предвзятые мнения, связанные именно с эвристическими подходами к оценке полученных данных:

- Если человек владеет информацией, которая соответствует сложившимся у него стереотипам относительно каких-либо событий, явлений, процессов, причин их возникновения и их будущих последствий, он начинает придавать данной информации слишком большое значение (даже в случае, когда она абсолютно бесполезна для принятия верного решения) и игнорировать действительно значимые факторы. Очень часто людям кажется, что существует определенная взаимосвязь между событиями и явлениями на самом деле никак не связанными между собой. Следствием является иллюзорная корреляция между фактами, которая, в свою очередь, приводит к иллюзии контроля.

Большим количеством различных экспериментов доказано, что даже если человек знает о бесполезности имеющейся информации, она действует на его подсознание, корректируя процесс оценки некоторого события.

Неправильное использование на практике моделей теории вероятностей и математической статистики при оценке достоверной и значимой информации:

Особенно обоснованными и адекватными часто представляются оценки, являющиеся результатом применения математических, а именно вероятностных и статистических методов. Однако как раз здесь возникает значительное количество заблуждений, ведущих к необоснованным выводам. Причина в том, что, пытаясь оценить вероятность появления того или иного результата из нескольких возможных, люди обычно полагаются на репрезентативность. При этом широко используются среднестатистические данные, без учета того, что полученные результаты верны лишь для достаточно большого количества экспериментов.

- Влияние на формирование оценки способа описания ситуации и подачи информации (как значимой, так и бесполезной): а именно, восприятие имеющейся информации таково, что различные способы представления данных ведут к получению

различных оценок. Например, при необходимости оценить некоторую итоговую величину на основании представленных для визуального восприятия данных, меньшие значения будут даны там, где были меньше стоящие в начале цифры.

Можно сделать вывод, что информация, которая должна являться самым главным фактором в оценке ситуации принятия важных решений, зачастую оказывает прямо противоположное действие, и основные причины этому следующие:

- люди принимают ограниченную информацию за исчерпывающую и достаточную;
- люди принимают доступную, имеющуюся в их распоряжении, информацию за информацию действительно значимую в данном случае;
- люди не сознают значимость имеющейся информации;
- владея необходимой и достаточной информацией, люди применяют неверные методы для ее оценки;
- люди склонны видеть закономерность там, где в действительности имеет место случайность.

Не меньший вклад в иррациональность поведения на рынке вносят и эмоциональные факторы, заложенные в самой природе человека. Именно они заставляют людей вести себя определенным образом в ситуациях, где неизбежно проявляется действие характерного фактора.

В 1968 г. американский психолог Уильям Эдвард опубликовал работу "Консерватизм в процессе обработки человеческой информации", в которой привел пример замедленного изменения субъектами своих убеждений под влиянием новой информации. Как показали эксперименты Эдвардса, если у человека имеется некоторое предварительное мнение о рассматриваемом объекте, то новая информация, противоречащая сложившимся представлениям, поначалу сильно недооценивается или вообще игнорируется. Требуется не менее 2-5 новых свидетельств (в зависимости от ситуации) одной и той же направленности, чтобы эти представления подверглись корректировке. Такой эффект, проявляющийся во всех областях человеческой деятельности, получил название "консерватизм". Как выяснилось позднее, с его помощью можно объяснить очень много примеров иррационального поведения индивидов в финансово-инвестиционной сфере.

В ряде экспериментов была выявлена чрезмерная уверенность большинства людей в своей квалификации, профессионализме, интуиции по сравнению с возможностями остальных. Исследовавшие этот вопрос К. Камерер и Д. Ловальо отмечают, что 90% людей уверены в своем превосходстве и в своих лучших перспективах на будущее по сравнению с другими. По результатам опроса почти 3000 владельцев новых компаний выяснилось, что более 80% из них совершенно уверены в том, что именно их компания имеет гораздо больше шансов на успех, чем все остальные. Необоснованность подобных чересчур оптимистичных убеждений подтверждается статистическими данными: 61,5% новых компаний прекращают свою деятельность в течение первых 5 лет, 79,6% - в течение 10 лет.

Слишком самоуверенные инвесторы в своей деятельности исходят из убеждения, что они обладают большими знаниями и способностями, чем те, которые есть у среднего инвестора. Реальный эффект такой чрезмерной уверенности в своих силах и способностях весьма серьезен. Одна из опасностей, связанных с чрезмерной са-

моуверенностью, - увеличение торговой активности. Самоуверенные инвесторы, надеясь извлечь прибыль из того, что они считают своей превосходной информированностью, лихорадочно покупают и продают акции, даже если явно доказано, что стратегии, основанные на высоких оборотах торговли, работают хуже стратегий, основанных на приобретении и сохранении акций.

По нашему мнению, популярно представленные в обширной научной и публицистической литературе эффекты и аномалии, которые в то же время являются закономерностями поведения людей в условиях неопределенности и риска, объясняют многие факты "нерационального" поведения участников инвестиционно-финансового поля характеризующего скорее из-за недопонимания абстрактно через рынок.

В течение многих лет большое количество ученых - специалистов в области финансовой науки, сталкиваясь с невозможностью объяснения многих явлений на финансовых рынках в рамках классических теорий, начали изучать взаимосвязь между психологией и проблемами рыночного поведения инвесторов. Достижением можно назвать осознание того факта, что в области финансов, как и во всех остальных областях своей деятельности, люди принимают решения и действуют под влиянием сложившихся стереотипов, иллюзий восприятия, предвзятых мнений, ошибок в анализе информации и самых обыкновенных эмоций.

Инвесторы не придерживаются пассивных стратегий, подразумеваемых теорией эффективных рынков. Они весьма активно продают и покупают ценные бумаги, часто используя недостоверную или устаревшую информацию, следуют советам "экспертов", на самом деле не являющихся таковыми, используют разнообразные модели для прогнозирования будущих рыночных цен и недостаточно диверсифицируют свои рыночные портфели.

Инвесторы не оценивают рискованные мероприятия в соответствии с принципом максимизации ожидаемой полезности. Они не объективно оценивают вероятностные характеристики ожидаемых результатов по причине отвращения к потерям и переоценки желательных результатов. Также и окончательный результат рассматривается не с точки зрения уровня итогового благосостояния, а в терминах выигрышей и потерь, сравниваемых с некоторой пороговой величиной, меняющейся в зависимости от конкретной ситуации.

Инвесторы прогнозируют будущие неопределенные величины (например, поток доходов, генерируемый некоторой ценной бумагой), строят статистические и вероятностные модели, основываясь на информации, относящейся к краткосрочному предшествующему периоду, которая никак не может служить основой для применения аппарата теории вероятностей и математической статистики.

Инвесторы могут принимать различные инвестиционные решения, в зависимости от формы постановки задачи ("эффект оформления"). Наиболее распространенным примером является вопрос выбора между акциями и облигациями в качестве долгосрочного объекта инвестирования. Если, оценивая привлекательность облигаций, инвестор сравнивает их с долгосрочными акциями, он принимает решение в пользу последних, по результатам, полученным в течение значительного периода времени. Если же объектом альтернативного варианта вложения является краткосрочное вложение в акции, то, как правило, наиболее привлекательными кажутся облигации.

Вследствие присущего им консерватизма и пользуясь эвристическим правилом репрезентативности, инвесторы проявляют либо недостаточную, либо чрезмерную реакцию, что влияет на формирование цен на финансовые активы и т.д., как следствие, на величину получаемого инвесторами дохода.

Особенно ярко нерациональное поведение проявляется в ситуации неопределенности и риска, в многовариантности проявления широкоаспектного кризиса как модели мышления, в которой и проходит настоящая вся предпринимательская, инвестиционная и финансовая деятельность.

В.А. Бердников

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

Л.Р. Туктарова

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОЯВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА РЕОРГАНИЗАЦИИ В ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

В настоящее время в отечественной отрасли автомобилестроения наблюдаются отчетливо выраженные признаки кризиса компетентности верхних уровней (этажей) управления. Предпосылками и не частной причиной этой негативной тенденции послужило ослабление государственного контроля, опосредованного изменением концепции государственного управления и опора на стихийно-рыночные аспекты по типу как сложится ("карта ляжет").

Вульгарное и не критичное восприятие "рыночных принципов", слепая надежда на "невидимую руку рынка", его самоорганизации по реорганизации в значительной мере привели к утрате объективного понимания ситуации и, соответственно, контроля над процессами в данной отрасли.

Например, как четкий тезис звучит понимание нынешних трудностей ВАЗа через результаты проявления последствий мирового кризиса. Однако часть профессионально понимающих ситуацию управленцев сложившуюся специфику и неэффективный тип управления автозаводом, отсутствие его устойчивости по организации без принципов какой-то последовательности в реорганизации видят в общей некомпетентности команды управляющих. Как и раньше, молодые менеджеры-забияки автосборочного завода увлечены вопросами реструктуризации собственности под личную маржу.

Хотя даже часть подхода в постановке новой методологии анализа устойчивости по реорганизации и порождение на ее основе локальной тактики и стратегии по развитию устойчивости промышленного предприятия есть уже некоторое новаторство. От кусочно-фрагментарной рыночной версии развития на постсоветском пространстве новых автопроизводителей и до охвата, интегрально, перейти к всей совокупности

функционально взаимодействующих компонентов внешней и внутренней среды с включением общества как компоненты в процесс критики возможностей отечественного автомобилестроения. На признании незыблемости причинно-следственных связей с учетом принципа сохранения сложившейся ниши по деятельности у иностранных автосборочных заводов есть повод по разрушению устойчивости российской собственной сложившейся автосборки. Еще одной составляющей подхода является метод условного поиска новых решений по устойчивости, основанный на философских основах креатива как данности и мировоззрения через эффективность особых экономических зон, развиваемых только государством.

Данный подход не проверяет навязываемое некомпетентными управленцами мнение об отсутствии простых решений вновь возникших проблем предприятия. На наш взгляд, простые решения есть, и именно они являются наиболее эффективными. Но их невозможно найти без того же креатива и устойчивого обширного анализа совокупности опыта и развиваемой теории.

На наш взгляд, госпомощь в виде заявленных кредитов (25 млрд. руб. как первый транш) и спрос на новые кредиты 60-100 млрд. руб., возможно растрачиваемые в рамках прежней, ущербной модели управления, не решат проблем заводского города, конкретных подразделений автозавода и отрасли в целом, а только состарят болезнь и усугубят ее последующие лечение.

От вопроса по актуализации методов классической устойчивости промышленного предприятия до ее новых и креативных идей мы рассматриваем кризис как вполне позитивное явление. Это выражается в возврате к справедливой оценке роли реального сектора экономики и крахе спекулятивных, простых внеэкономических методов получения прибыли сильными мира сего, а также деградации спекулятивной квазирыночной надстройки, доминирующей над реальным интересом в секторах НИОКР и отраслевой промышленности и ее экономики.

Кризисные проблемы предприятия, на примере ВАЗа показывает, что главная часть проблем ВАЗа внутренне противоречива, связана первично со структурой собственности, наличием не позитивной креативности финансовых потоков и неэффективным управлением при реализации ключевых функций предприятия от тех же НИОКР и до темы утилизации "ржавости". В этом плане будет более корректно употреблять не словосочетание "влияние мирового кризиса на промышленное предприятие", а "устойчивое кризисное состояние в управление промпредприятием".

Широко озвученный сообществом горожан анализ проблем промышленного предприятия не позволяет согласиться с тем, что они возникли из-за финансового кризиса в США.

Рассмотрим коротко и фрагментарно версию ситуации с кризисом на примере промпредприятия подробнее. Например, исчезновение оборотных средств и отказ ряда банков выдавать кредиты промпредприятию, что остановило оплату поставок комплектующих заводу, напрямую с финансовым кризисом связаны относительно. Подробности того, кем и как крупные суммы денег от государства были потрачены на "передел" собственности, не являются принципиальными на локальном уровне. Важны действия по устойчивости проявления управленческих инициатив независимо от того, кто стал новым владельцем ВАЗа и к каким статьям заводского бюджета были отнесены израсходованные деньги, именно ли их и не хватило, чтобы продолжать работу?

Есть и другая сторона вопроса, к которой кризис также не имеет отношения. Почему прежней команде поставщики и банки доверяли даже в более трудные времена, а "москвичам" и... нет? Потому, что нельзя доверять тем, кто ломает каркас устойчивости и стабильности предприятия, отчасти модернизированный под квазирыночную ситуацию еще Березовским и Каданниковым. Отчасти, именно неразрывная связь города с заводом являлась гарантией устойчивости последнего в глазах потенциальных кредиторов. Разрыв отношений города и завода под предлогом "ликвидации непрофильных активов" резко понизил соответствующий статус завода. Ряд проблем в отношениях с поставщиками и банками вызваны именно планами новой команды не интегрировать исторически сложившуюся систему функционирования ВАЗа.

Провозгласив и реализовав план расчленения предприятия по принципу "как карта ляжет", новое руководство фактически объявило о предстоящем крахе завода и собственной нелегитимности. Стоит ли удивляться, что мало находится желающих устойчиво кредитовать юрлицо без "лица"?

Как известно, еще при освоении модели ВА3-2108 заводские экономисты рассчитали ее продажную цену, исходя из условия сопоставимости себестоимости и трудоемкости нового переднеприводного автомобиля с уже выпускаемым классическим (напомним, что 3-дверный ВА3-2108 позиционировался как доступная машина для студентов, молодых семей). При цене массового заднеприводного автомобиля (классика) в 5500 руб., расчетная цена нового переднеприводного должна была составить в пределах 3500-3800 руб., т.е. примерно 65-70% от цены простейшей "классики". Причина в меньшей трудоемкости, материалоемкости и лучшей технологичности новой модели по сравнению с "классикой". Но чиновники рекомендовали на него цену, вдвое превышающую обоснованную сравнительным расчетом. И это при том, что цена базы для сравнения - "классики" тоже была завышенной. Возможно, что в условиях функционирования социального государства это оправдывалось направлением получаемых сверхдоходов в общественные фонды потребления на общенародные нужды?

При переходе к рыночной экономике волюнтаристское завышение цены сохранилось, создав дисбаланс спроса и базу для скрытого финансирования теневого сектора экономики. Например, это наглядно доказывает рынок запчастей и услуг, где одинаковая по материалу- и трудоемкости деталь для переднеприводной машины стоит намного дороже, чем такая же деталь или услуга для "классики". Но в реальной экономике, к которой страна возвращается в условиях кризиса, нет объективных предпосылок для спроса на продукцию, продаваемую вдвое ли втрое дороже возможного.

Сохранение спекулятивно завышенной цены делает продукцию ВАЗа неконкурентоспособной и недоступной для большинства потенциальных потребителей. Тем более, что сектор спроса потребителей со спекулятивно завышенными доходами получил возможность удовлетворяться за счет собираемых в России иномарок. По нашим оценкам, исходя из отсутствия реальных антикризисных мер, проблем в банковской сфере и достаточно реалистических прогнозов в сферах объема грузоперевозок и потребления электроэнергии, кризис в России может развиваться неопределенное время. Значит, ВАЗ должен ориентироваться на длительную работу именно в таких условиях. Стабильный спрос на продукцию ВАЗа в условиях кризиса вполне можно восстановить установлением реального соотношения цен, составляющего

для переднеприводной модели 65-70% от цены "классики" сопоставимой комплектации, что при цене "классики" в 140 тыс. руб. составит всего от 90 до 100 тыс. руб. при реальном устранении "цепей" посредников легитимный вектор устойчивости.

На обоснованность данного предложения указывает то, что предпринятое в конце марта 2009 г. всего лишь 10-15%-ное снижение цены на нераспроданные автомобили прошлого года выпуска, создало на них ежедневный спрос в количестве 200-300 шт. даже в условиях кризиса¹.

Замена выпуска "классики" на менее трудоемкие переднеприводные модели при реструктуризации спроса в условиях реальных цен, увеличит низкую среднюю производительность труда по заводу, на которую привыкло сетовать руководство ВАЗа.

На наш взгляд, ряд обсуждаемых предложений о делении ВАЗа на сборочное производство и самостоятельные предприятия противоречит не только управленческой целесообразности, но и рыночному пониманию устойчивости в контексте ее конкуренции и развиваемой промышленной политики.

С точки зрения целостности и ее целесообразности, единая структура обеспечивает максимальную эффективность управления и минимальное количество внешних и внутренних финансовых потоков, т.е. устойчива, и не критична к компетентности управления. С этой точки зрения, логично не только сохранить единство структуры промпредприятия, но и устранить даже его уже существующее деление на центры стоимости с ограниченной степенью самостоятельности.

Поскольку Волжский автозавод является функционально целостным и длительно устойчивым, то в результате раздела этой самодостаточности возникнет несколько независимых специализированных предприятий, каждое из которых автоматически станет квазимонополистом. В лучшем случае, такая ситуация продлится до создания внешних конкурирующих предприятий-дублеров. Но никто не захочет инвестировать в создание новых предприятий, ради их конкуренции с уже раскрученными специализированными производителями, к тому же территориально интегрированными уже со сборочным конвейером.

С функциональной точки зрения, даже существующая продукция ВАЗа обладает высокой потенциальной конкурентоспособностью по сравнению с зарубежной. Единственное, что не дает этому потенциалу реализоваться - это невысокое потребительское качество. Учитывая потенциальные функционально-стоимостные характеристики автомобиля АВТОВАЗа, его вполне бы покупали в комплекс для использования в качестве одной из своих машин, но если она была бы более надежной. При этом практика показывает, что большинство неисправностей продукции АВТОВАЗа не носит принципиального характера, а вызвано элементарной небрежностью при производстве комплектующих и небрежностью сборки автомобиля.

Реальные показатели качества как элемента устойчивости, позволяет выявить фирменная система сервисного обслуживания, и, прежде всего, в период гарантийного обслуживания, который для повышения эффективности следует максимально увеличить. При этом дополнительные расходы фирменной сервисной системы на гарантийный ремонт, должны автоматически изыматься из бюджета АВТОВАЗа.

¹ Волжский автостроитель. 2009. 21 апр. С. 2.

Кроме того, фирменный сервис должен выявлять, какое производство, цех или участок должны компенсировать расходы на устранение преждевременно возникших неисправностей. Но такая система была разрушена в период необдуманной приватизации. Значит, ее необходимо восстановить.

Как объяснить работникам и линейному персоналу, за что следует бороться? Как организовать обратную связь в системе управления качеством, если соответствующий качеству показатель неизвестно в чем измеряется? Как сделать это же самое, если у завода нет истинной фирменной системы сервисного обслуживания - органа, способного объективно измерить качество?

Большое значение имеет развитая корпоративная культура на разных уровнях управления в промышленном производстве. В этом плане наиболее показателен стиль данной культуры. Поскольку из-за большой численности предприятия, разделения труда на примитивные операции и многоуровневой пирамидальной (линейно-функциональной) системы управления для развития данного "стилизма" существуют особенно благоприятные условия. К сожалению, эта особенность не учитывается руководством завода в своей деятельности.

"Стилизм" выражается в полном безразличии к происходящему на заводе и ориентации на сиюминутные эгоистические интересы. В силу ряда причин, руководители подвержены "стилизму" даже больше, чем рядовые работники. Зародился "стилизм" еще при легендарном В.Н.Полякове, но окончательно сформировался, приобретя институциональный статус, только при переходе АВТОВАЗа в частную собственность. С приходом нового кризисного руководства "стилизм" распространился и укоренился на топ-менеджменте. В настоящее время это явление приобрело локальный институциональный статус.

В качестве лекарства от данного стилизма можно предложить передачу предприятия в собственность трудового коллектива, уменьшение необоснованной дифференциации в доходах работников, введение обратных связей на всех уровнях управления и предоставление реальных гарантий трудовых прав работникам управленческого звена. Заменить командование, не учитывающие состояние управляемого объекта и результаты его изменения.

Следует пересмотреть необоснованную разницу в доходах работников не только по вертикали, но даже и по горизонтали. Основой является устанавливаемые УОТИЗом завышенные различия в оплате труда по вертикали, официально практикуемое сокрытие размеров начислений, способствующее закреплению необоснованной разницы в доходах.

Стремление скрывать размер дохода можно объяснить лишь его нетрудовым характером или стремлением скрыть ошибки и необоснованность размера начислений. В этом одна из причин низкой стимулирующей роли оплаты труда и выстраивания неформальных отношений в части оплаты труда. Регулярное придание огласке размера начислений работникам (например, в локальной цеховой или заводской сети, либо Интернете) позволит контролировать, кто их заслужил, а кто нет и оперативно выявлять упущения по части оплаты труда.

Действующий порядок аттестации рабочих мест не эффективен, поскольку от оценки состояния рабочего места отстранено наиболее компетентное лицо - сам работник. Необходимо в "Положении о порядке аттестации рабочих мест" ввести уточ-

нение, что в качестве главных экспертов по организации труда на рабочем месте рассматриваются работники этого места.

Существуют подбороочные операции на главном конвейере. Это значительная часть рабочих мест с наименее организованной технологией, радикально влияющая на качество сборки.

Фактически, при наличии подбороочных операций действия работника сборочного конвейера носят компромиссный, а с учетом взаимозависимости с действиями других работников, нередко и противоречивый характер. Получается, что такой работник одновременно занят на двух рабочих местах: на сборочном конвейере и на подбороке.

С функционально-целевой точки зрения, решение данного вопроса не вызывает проблем. Во-первых, это обеспечивается укрупнением узлов, поставляемых на сборочный конвейер. В идеале, поступающие на сборку компоненты не должны требовать дополнительных операций, даже таких элементарных, как наклеивание прокладок и т.д. (Можно не удивляться, что у автомобиля при движении "гремит" какая-либо деталь кузова, если демпфирующая прокладка была приклеена к ней непосредственно перед сборкой и еще не успела прилипнуть.) Во-вторых, необходимый задел для начала сборки должна создавать предыдущая смена, чтобы работник следующей смены не приступал к работе за полчаса до ее начала и не бездельничал чуть ли не час перед ее окончанием. Это требует организационного решения в виде доработки инструкций по рабочим местам и организации контроля линейным персоналом за состоянием заделов. В-третьих, необходимо проводить индивидуальную аттестацию каждой из подбороочных операций, рассматривая любой комплектующий на подбороке узел или технологическую операцию как отдельное рабочее место.

Принципиальным препятствием для устранения данной проблемы является хроническая недооценка ее важности или отсутствие политической воли у высшего руководства, чтобы сформулировать и поставить данную проблему перед персоналом предприятия.

Следует пересмотреть ряд мероприятий в рамках стандарта качества по системе ISO-9000 и др. С функционально-целевой точки зрения конструктивная составляющая сертификации по ISO носит лишь пропагандистский характер. Однако, зачем тратить силы на бумаготворчество, которому потребитель все равно не верит. Значительно больший (а главное, реальный) эффект можно получить продлением срока действия гарантийных обязательств на автомобиль и мерами по их обеспечению.

Особое значение в условиях кризиса играет мобилизация интеллектуальных ресурсов, в частности, заводской науки. Для этого необходимо изменить управленческую структуру по НИОКР и деятельность научно-технического центра - НТЦ (перейти от директивной структуры к добровольно формируемым творческим группам, работающим по функционально-целевому принципу). Финансироваться должны не структуры во главе с начальником, а решаемые задачи и перспективные идеи во главе с носителем идеи. Обязанность структурных руководителей должна заключаться в создании максимально благоприятных условий для работы творческих групп. Аналогичный порядок необходимо применить и для других подразделений с проектной или внедренческой деятельностью.

По большому счету, уже готовая к использованию система ВАЗа, включающая в себя городской округ Тольятти, автозавод и комплекс его поставщиков, намного

перспективнее любого технопарка. Важно утвердить устойчивую модель с элементами отдельной качественной модернизации.

Трудно отделаться от ощущения, что если эту систему не используют и даже разрушают, обещая взамен нечто гораздо меньшее по значимости, да еще и в отдаленном будущем, то такие обещания - не более чем очередной обман как всегда. Таким образом, организация процесса реорганизации неизбежна и лучше ее осуществлять в тематике мирового финансового кризиса, т.е. устойчиво разоружаясь реорганизационно вооружаясь.

**Я.Ю. Емельянова, С.А. Ерошевский,
А.Г. Игнатенко**

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (на примере Новокуйбышевского НПЗ)

Увеличение масштабов и возрастание интенсивности хозяйственной деятельности в современных условиях неразрывно связаны с усилением воздействия на окружающую природную среду. Несовершенство используемой технологии, методов управления производством и природопользованием ведет к оскудению эколого-экономического потенциала, как на глобальном, так и на региональном уровнях. В свою очередь, состояние окружающей среды, качественный уровень использования, охраны и воспроизводства ее ресурсов во многом определяют темпы экономического роста и эффективности как производства в целом, так и отдельных предприятий.

По мере ввода новых производственных мощностей и ухудшения в связи с этим экологической обстановки мировое сообщество пришло к осознанию необходимости если не исключить, то, по крайней мере, уменьшить антропогенную нагрузку на природу. При этом часто оказывалось, что выгода, которая получается в результате изготовления продукции, меньше затрат, которые необходимы для нейтрализации действия производства на природу и человека. Взаимоотношения в системе *"промышленное предприятие - окружающая среда"* осуществляются следующим образом: предприятие забирает из окружающей среды природные ресурсы, при переработке которых изготавливает необходимый обществу конечный продукт, а в окружающую среду при этом попадают продукты технологического передела - различные отходы.

Экологизация производства представляет собой максимально возможное улучшение производственных процессов в целом и ресурсных циклов в частности природным круговоротам веществ в биосфере, или это любые мероприятия, снижающие опасность производства для природы и человека¹.

¹ Байдаков С.Л., Серов Г.П. Правовое обеспечение охраны окружающей среды и экологической безопасности: Учеб.-практ. пособие. М., 2003. С. 21.

В основе экологизации (природоохранной деятельности) лежит ресурсосбережение, основанное на передовых технологиях переработки природных компонентов, и их движение от первичного состояния к потребителю в виде готовой продукции и дальнейшее использование в последующих циклах. В соответствии с законодательством РФ у предприятия должен быть эколого-экономический паспорт.

Экологический (эколого-экономический) паспорт предприятия - это комплексный документ, содержащий характеристику взаимоотношений предприятия с окружающей средой¹. Существующие методы оценки устойчивого развития предприятий базируются на отдельных группах показателей хозяйственной деятельности, приводящей к возникновению негативных последствий для здоровья и жизни населения города и региона, где находится предприятие, с учетом ее влияния на окружающую среду. Поэтому появилась необходимость в поиске подходов к оценке устойчивого экологически сбалансированного экономического развития общества как с учетом интересов нынешнего и будущих поколений, так и равнозначности экологических, экономических и социальных показателей развития.

Экологический паспорт Новокуйбышевского НПЗ представлен на рисунке.



Рис. Экологический паспорт Новокуйбышевского НПЗ

¹ Экологический паспорт предприятия-природопользователя // Экология: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Денисова. Ростов н/Д, 2002. С. 89.

Экологический паспорт предприятия состоит из двух частей.

Первая часть содержит общие сведения о предприятии. Вторая часть паспорта содержит перечень планируемых мероприятий, направленных на снижение нагрузки на окружающую среду.

В первой части экологического паспорта предприятия находят отражение три группы показателей:

1) показатели влияния предприятия на состояние окружающей среды:

- экологичность выпускаемой продукции. Новокуйбышевский НПЗ не только работает над снижением негативного воздействия на окружающую среду производственных объектов, но и вкладывает значительные средства в организацию выпуска моторных топлив с улучшенными экологическими характеристиками. С пуском в феврале 2006 г. в эксплуатацию блока изомеризации установки каталитического реформинга предприятием начато производство бензина, соответствующего требованиям европейского стандарта "Евро-3". Новый бензин, выпускаемый под брендом "ЭКТО" (экологическое топливо), обеспечивает значительное снижение выбросов вредных веществ в выхлопных газах автомобилей. Доля высокооктановых бензинов в общем объеме производства в России составила 69%. Проектная мощность блока по сырью составляет 440 тыс. т в год. Объем производства бензина по стандартам Евро-3, будет достигать 50% от общей выработки автомобильных бензинов на предприятии. Продолжающаяся модернизация НПЗ позволила увеличить выпуск высококачественного дизельного топлива, отвечающего по своим свойствам самым современным экологическим требованиям (Евро-3, Евро-4 и Евро-5), в 4,1 раза, до 5,2 млн. т (50,7% от суммарного выпуска дизельного топлива на российских заводах);

- влияние на водные ресурсы (масштабные работы по реконструкции очистных сооружений, реконструкция узла механической очистки стоков и установки обезвоживания биологического ила, реконструкция сетей питьевого водоснабжения, реконструкция градирен водоблока №2, ремонт блока оборотного водоснабжения, замена водяных холодильников на воздушные, масштабные работы по реконструкции очистных сооружений, внедрение схемы стабилизации на биологических очистных сооружениях, ремонт отводных коллекторов);

- влияние на атмосферный воздух (монтаж понтонов на резервуарах, модернизация и замена технологических печей, внедрение системы снижения выбросов в дымовых газах технологических печей, монтаж понтонов на резервуарах, модернизация и замена технологических печей);

- влияние на материальные ресурсы и отходы производства (в 2007-2008 гг. переработано порядка 136 тыс. т нефтесодержащих отходов, ведутся работы по проектированию и строительству комплексов по переработке отходов);

- ликвидация загрязнения и рациональное использование земельных ресурсов (проведена техническая и биологическая рекультивация 6,1 га земель на территории ликвидированных объектов на Новокуйбышевском НПЗ);

2) показатели организационно-технического уровня природоохранной деятельности предприятия:

- оснащенность источников загрязнения очистными устройствами (количество источников вредных выбросов, количество неорганизованных источников вредных выбросов);

- пропускная способность имеющихся очистных сооружений (количество и мощность основного технологического оборудования, функционирование которого сопровождается выделением определенных видов загрязнений; доля определенного вида загрязнений, образующихся при производстве единицы основной продукции; количество и мощность природоохранного оборудования, предназначенного для очистки);

3) общие и частные показатели анализа затрат на природоохранную деятельность. Третья группа показателей включает в качестве общего показателя отношение экономического эффекта от применения природоохранных мероприятий к общей величине затрат на их проведение и совокупность частных показателей. К ним относятся:

- доля капитальных затрат на природоохранные мероприятия в общем объеме капитальных затрат предприятия. В целях минимизации негативного воздействия производственных объектов на окружающую среду на выполнение мероприятий по обеспечению экологической безопасности в 2006 г. затрачено около 380 млн. руб. (320 млн. руб. в 2005 г.), в том числе капитальные вложения в природоохранные объекты составили около 150 млн. руб.;

- доля текущих затрат на природоохранную деятельность в общем объеме текущих затрат предприятия;

- доля затрат на охрану воздушного бассейна в общем объеме затрат на природоохранную деятельность;

- доля затрат на охрану и рациональное использование водных ресурсов в общем объеме затрат на природоохранную деятельность;

- затраты на уничтожение и обезвреживание твердых и жидких отходов в общем объеме затрат на природоохранную деятельность.

Деятельность Новокуйбышевского НПЗ характеризует его продукция. Проанализировав данные о продукции НК НПЗ, мы пришли к следующим выводам:

- глубина переработки нефти на протяжении исследуемого периода значительно не изменялась и составила около 80%;

- доля светлых нефтепродуктов довольно высока (примерно 60%);

- доля высокооктановых бензинов в 2008 г. по сравнению с 2004 г. возросла на 32,5% и составила 77,7%;

- процент экологически чистого дизтоплива на протяжении исследуемого периода был не стабилен, в 2008 г. равен 16,5%.

Все это лишний раз подтверждает проведение экологизации хозяйственной деятельности Новокуйбышевского НПЗ. На Новокуйбышевском НПЗ стараются постоянно улучшать свои экологические характеристики на добровольных началах, что несет значительные выгоды:

- улучшение имиджа предприятия, что особо актуально в свете растущего экологического сознания потребителей и общественности;

- получение конкурентных преимуществ на рынке;

- уменьшение штрафных санкций со стороны государственных экологических контролирующих органов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что на Новокуйбышевском НПЗ проводятся мероприятия по улучшению состояния окружающей природной среды. Благодаря такой деятельности Новокуйбышевский НПЗ в 2007 г. был награжден специальным дипломом в номинации "Крупное предприятие" за значительный вклад в охрану окружающей среды Самарской области. Это стало еще одним подтверждением того, что обеспечение благоприятных условий для жизни человека и улучшение экологической, социально-экономической обстановки в регионе являются приоритетными направлениями деятельности НК НПЗ.

Планом 2009 г. предусмотрена реализация комплексов мероприятий, направленных на модернизацию производства, повышение качества продукции, переход на выпуск товарной продукции стандарта Евро-4, поддержание действующих мощностей, приведение к действующим нормам и правилам объектов завода, экологические мероприятия.

Оценка деятельности ОАО "Новокуйбышевского НПЗ" позволила нам спрогнозировать осуществление следующих направлений деятельности НК НПЗ в 2009 г. Основные из них:

- повышение качества вырабатываемой продукции за счет применения более эффективных катализаторов, реагентов, используемых в процессе производства нефтепродуктов;

- автоматизация технологических процессов с внедрением распределяемых систем управления, обеспечивающих повышение контроля за параметрами технологического режима;

- расширение ассортимента вырабатываемой продукции и обеспечение ее конкурентоспособности за счет обеспечения соответствия качества бензинов и дизельных топлив перспективным требованиям автомобильных классов Евро-4.

В области воздействия Новокуйбышевского НПЗ на окружающую среду складывается общая тенденция к стабилизации, что связано с проведением ряда природоохранных мероприятий, а также с фактическим соблюдением всех установленных норм и правил, высокой эффективности государственного и производственного экологического контроля и управления, высоким уровнем производственной и технологической дисциплины.

А.В. Заступов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование динамики объемов геологоразведочных работ в РФ показало, что при относительно неизменном объеме финансирования за 2005-2008 гг., Федеральный бюджет сократил финансирование практически в 20 раз, напротив, за пери-

од с 2005 по 2008 г. недропользователи увеличили объем финансирования ГРП почти втрое. В целом уровень обеспеченности разведанными запасами нефти экономики России на 20-35% ниже среднемирового уровня и на 40-60% ниже уровня большинства ведущих нефтедобывающих стран. Действующая в России система недропользования предполагает использование следующих основных инструментов, призванных обеспечить непрерывность воспроизводственного процесса в нефтедобыче: регулирование выполнения лицензионных соглашений, передача участков недр в пользование по результатам конкурсов и аукционов, инвестиционная политика в сфере воспроизводства запасов нефти (финансирование геологоразведочных работ из государственного бюджета). Формирование системы регулирования и определения параметров применения каждого из инструментов основано на определении пропорций воспроизводства ресурсной базы и сравнением полученной информации с фактической структурой запасов по конкретному району нефтедобычи.

Традиционные методы определения пропорций воспроизводства запасов предполагают использование коэффициентов перевода между категориями запасов и ресурсов. Несмотря на то, что указанные методы расчета обладают некоторыми преимуществами, использование их в современных условиях не позволяет учесть показатели, характеризующие запасы нефти с экономической точки зрения, которыми являются величина чистого дохода от освоения недр для нефтедобывающих предприятий и величина народнохозяйственного эффекта от освоения недр для государства.

В целях устранения влияния указанного недостатка на результативность регулирования воспроизводства запасов можно предложить использовать в качестве одного из показателей при определении пропорций стоимость запасов нефти. При этом под стоимостью запасов имеется в виду величина недисконтированного чистого дохода, приходящаяся на одну тонну запасов нефти. При ее расчете для разведанных и предварительно оцененных запасов целесообразно использовать одну из существующих в настоящее время методик предпроектной оценки эффективности освоения недр. В общем виде, стоимость запасов будет представлять разницу между выручкой от продажи нефти и суммой капитальных вложений, затрат на добычу, транспортировку нефти и налогов в расчете на тонну запасов. На основе этих данных можно сделать вывод, что кратность превышения запасов и ресурсов различных категорий над добычей с учетом стоимости запасов увеличивается¹.

Следует отметить, что в настоящее время большинство российских нефтедобывающих (геологоразведочных) предприятий имеют ресурсную базу, которая по своей структуре отвечает полученным нормативным значениям. При этом недропользователи, находящиеся на границе этих нормативов, интенсивно ведут геологоразведочные работы в целях улучшения структуры запасов. Однако можно отметить и наличие таких предприятий, которые не достигают такой кратности запасов при отсутствии инвестирования в подготовку запасов.

В такой ситуации в целях регулирования восполнения ресурсной базы возможно установление нормативов кратности с учетом стоимости запасов как обязатель-

¹ Орлов В.П., Хакимов Б.В., Сергеев Ю.С. О рыночном механизме в геологическом изучении недр // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2007. №6. С. 46-50.

ных. Это позволит, во-первых, обеспечить условия для устойчивого развития нефтедобычи и получения стабильного чистого дохода от освоения недр, а во-вторых, сделает менее выгодным использование выборочного отбора запасов, поскольку добытые запасы большей стоимости необходимо компенсировать большим количеством подготовленных к освоению запасов с меньшей рентабельностью. В дополнение к такому методу контроля целесообразно введение инструментов регулирования, стимулирующих восполнение запасов. В качестве одного из таких стимулов может выступать финансирование государством части работ на начальной стадии освоения недр. Преимуществами применения такой меры регулирования для государства являются возможность оказывать прямое влияние на процесс воспроизводства запасов и участие в процессе освоения недр с последующим получением дохода на вложенные средства за счет увеличения разовых платежей при подписании лицензионных соглашений по участкам, на которых проведены геологоразведочные работы¹.

В рамках определения объема финансирования возможно применение стоимости запасов, рассчитанной с использованием инструментария теории ожидаемой денежной стоимости (Expected Monetary Value, EMV). Данный инструмент анализа определяет взаимосвязь между вероятностью открытия месторождения, ожидаемыми затратами на геологоразведочные работы и величиной возможного чистого дисконтированного дохода от разработки месторождения при его открытии. Поскольку затраты по освоению недр на начальных этапах могут быть профинансированы как недропользователем, так и государством, целесообразно определять долю государства в этих затратах на основе расчета ожидаемой денежной стоимости. Таким образом, в том случае, когда освоение недр с позиций риска и доходности непривлекательно для недропользователя, государство может, при неизменных прочих экономических условиях, стимулировать нефтяные компании посредством финансирования части работ на начальной стадии.

С.Ю. Зелепухин

*Министерство экономического развития,
инвестиций и торговли
Самарской области*

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) объединяет отрасли промышленности, обеспечивающие потребности страны топливом и энергией, выступающие в качестве районообразующих отраслей. Это межотраслевой, межрегиональный, интегрирующий комплекс, имеющий глубокие и сложные связи с отраслями производ-

¹ Джонстон Д. Анализ экономики геологоразведки, рисков и соглашений в международной нефтегазовой отрасли: Пер. с англ. М., 2005.

ственной и непроемственной сфер. ТЭК охватывает все процессы производства, распределения и потребления топлива и электроэнергии, образующие энергопроизводственный цикл и обеспечивающие как простое, так и расширенное воспроизводство хозяйственного комплекса на всех его уровнях.

Топливная промышленность включает в себя: нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, газовую, угольную, торфяную, сланцевую, уранодобывающую.

Электроэнергетика включает в себя: тепловые электростанции, атомные электростанции (включая гидроаккумулирующие и приливные), прочие электростанции: ветростанции, гелиостанции, геотермальные, работающие на нетрадиционных источниках энергии, электрические сети, тепловые сети, самостоятельные котельные.

Электроэнергетическая промышленность, как составная часть топливно-энергетического комплекса выступает в качестве основного ценообразующего фактора, оказывающего влияние на все стороны хозяйственной деятельности экономики региона, и в конечном итоге, на уровень жизни населения.

Тарифы на электроэнергию и топливо включаются в себестоимость выпускаемой продукции, что оказывает влияние на оптовые и розничные цены. Таким образом, изменение тарифов является фактором ускорения/замедления темпов инфляции и изменения покупательной способности денежных доходов населения.

Денежные затраты населения на централизованно предоставляемые энергетические услуги (электроэнергия, сетевой газ, тепло (отопление и горячее водоснабжение) и индивидуально приобретаемое топливо (бензин, дизельное топливо, сжиженный газ, уголь, дрова и др.) существенно выросли за годы реформирования экономики. Они растут быстрее доходов населения, и их доля в бюджетах домохозяйств постоянно увеличивается. Она особенно велика для домохозяйств с низким уровнем доходов.

Вместе с тем в топливно-энергетическом комплексе существует ряд следующих проблем: проблемы кадрового обеспечения, проблемы развития основных фондов; проблемы в области экологии.

Наиболее значимые проблемы в развитии кадрового потенциала являются: отсутствие общеотраслевых профессиональных стандартов, признаваемых на национальном и международном уровнях; необходимость дополнительного выделения ресурсов на переподготовку персонала и социальные программы в условиях экономического кризиса; уровень подготовки молодых специалистов общепрофессиональной, средней и высшей квалификации.

Для решения проблем в области кадровой политики необходимо:

- создание системы общеотраслевых профессиональных стандартов, признаваемых на национальном и международном уровне;
- разработка требований к учебным программам нового типа на основе образовательных стандартов и в соответствии с перечнем профессий и специальностей, согласованным с требованиями предприятий, внедрение их в деятельность образовательных организаций;
- разработка системы (методов, механизмов, закреплённых организационными требованиями в нормативных документах) обеспечения практики студентов на профильных предприятиях отрасли;

- разработка единых аттестационных требований к подготовке специалистов отрасли в учебных заведениях дополнительного образования, критериев оценки качества образовательных программ и технических средств обучения.

Анализ состояния и перспектив развития отраслей топливно-энергетического комплекса (ТЭК) приводит к выводу о тяжелом текущем финансовом состоянии большинства энергетических, нефтяных, газовых и угольных компаний и острый дефицит инвестиций, обеспечивающих поддержание существующих производственных мощностей и тем более их развитие.

Одной из главных причин сложившейся предкризисной ситуации в нефтегазовом комплексе является чрезвычайно неудовлетворительное состояние сырьевой базы и производственных фондов. Износ основных фондов достиг в нефтедобывающей отрасли 55,2%, в нефтеперерабатывающей отрасли - 59,8%, в газовой отрасли - 22,8%, в целом по промышленности - 51,9%.

Новым направлением должно стать внедрение малогабаритных модульных установок для первичной переработки нефти и газового конденсата, каталитического гидрокрекинга, облагораживания бензина с максимальным приближением производства нефтепродуктов к потребителям и экспортным терминалам.

Износ основных фондов наблюдается не только в топливных отраслях, но и в энергетической промышленности, который дифференцирован по типам электростанций. При этом следует отметить, что обновление материально-технической базы требует значительных инвестиций, потребность в которых имеет более короткий временной период.

По ряду причин (минимизация налоговых платежей, невключение регулирующими органами в тарифы достаточного объема прибыли и др.) часть работ по техпереворужению и реконструкции оформляются как ремонтные, без увеличения амортизационных отчислений (по оценке, это около 50% к объемам "правильно оформленного" техпереворужения и реконструкции). Однако в силу незначительности доли ремонтных работ, подменяющих техпереворужение, по отношению к суммарным потребностям в новом капитальном строительстве и реконструкции (оценочно не более 15%), такие ремонтные работы являются "латанием дыр" и ни в коей мере не компенсируют необходимые инвестиционные потребности.

В настоящее время значительная часть полностью изношенного (с нулевой остаточной стоимостью) энергетического оборудования продолжает эксплуатироваться без начисления амортизации и создает угрозу полномасштабного энергетического кризиса. При этом зачастую техническое перевооружение и реконструкцию подменяют ремонтами, при проведении которых увеличения восстановительной стоимости (основание для начисления амортизации) не происходит. Для устранения существующих искажений с состоянием производственных фондов необходима существенная корректировка амортизационной политики в холдинге. Это может быть достигнуто переоценкой основных фондов с учетом реальной восстановленной стоимости энергооборудования (по предварительной оценке - рост составит 1,5-2 раза с соответствующим увеличением амортизационных возможностей). Проведение такой переоценки позволит объективно оценить объемы инвестиций источники, а в совокупности с наведением порядка с учетом затрат на реконструкцию, техпереворуже-

ние и ремонт, что является первоочередной задачей и будет способствовать и привлечению внешних инвестиций.

Однако эти и другие меры могут лишь несколько смягчить инвестиционный кризис, но они не позволят без крупномасштабного привлечения средств решить проблему обновления стареющего энергетического оборудования России.

Экологические проблемы энергетики в основном сводятся к двум аспектам. Во-первых, это вредные последствия для окружающей среды в связи с выбросами в атмосферу вредных веществ. Их основными источниками являются производство и потребление нефти, газа, угля, а также производство и транспортировка электроэнергии. Во-вторых, это опасность радиационных выбросов в связи с эксплуатацией АЭС. Свою "негативную лепту" вносит и нерациональное развитие гидроэнергетики.

В последние годы внимание мирового сообщества привлекает глобальное изменение климата, основной причиной которого, по мнению специалистов, является действие парникового эффекта. Эти изменения связывают с увеличением вредных выбросов в атмосферу, в первую очередь двуокиси углерода (CO₂), а также других веществ, что является следствием роста мирового производства и потребления энергии. Несмотря на принимаемые в последние годы рядом государств меры по предупреждению, сокращению и полному прекращению выбросов, не удастся сократить загрязнение окружающей среды за счет энергетических и связанных с ними отраслей. Более половины выбросов CO₂ в атмосферу приходится на долю энергетического сектора! К 2010 г. ожидается увеличение этих выбросов на 50% по сравнению с 1990 г. При этом выбросы за счет энергетики стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) могут составить 12-13,5 млрд. т, или 42% общемировых.

Действующая Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. исходит из необходимости выполнения Россией ее международных обязательств в области экологии, в частности Конвенции ООН "О трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния" и протоколов к ней, а также Конвенции ООН по глобальному изменению климата и Киотского протокола к ней.

Эти проблемы напрямую или косвенно оказывают существенное влияние на уровень и качество жизни населения. Рассматривая уровень и качество жизни населения как важнейшие социально-экономические категории, следует отметить исторический характер их развития, формирующийся под влиянием различных индикаторов (факторов) роста или снижения уровня и качества жизни.

Следует отметить, что каждому региону свойственны свои характерные особенности, формирующие уровень и качество жизни региона. Если же рассматривать административно-территориальные образования на макро уровне (федеральные округа, экономические районы, европейская и восточная зоны Российской Федерации), то можно увидеть как общие, так и частные черты формирования уровня и качества жизни населения.

В связи с этим целесообразно осуществлять моделирование уровня жизни населения. При этом не следует забывать, что рассмотрение проблем уровня и качества жизни населения на макро уровне дает усредненную величину по всем индикаторам роста или снижения уровня и качества жизни. Поэтому наибольшую значи-

мость приобретают исследования уровня и качества жизни на уровне субъектов Российской Федерации в сопоставлении с показателями более высокого уровня и научно обоснованными нормативами.

На наш взгляд такой подход может позволить сконцентрировать внимание региональных властей на "узких местах" и развить более прогрессивные направления, обеспечивающие поступательный ход движения этих важнейших социально-экономических категорий.

А.В. Казакова, А.В. Балановская
*Самарский государственный
экономический университет*

УГРОЗЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Информация, обращающаяся в информационных каналах организации, представляет собой сведения о наиболее важных стратегических, оперативных и тактических управленческих решениях менеджеров фирмы, а также статистические и другие данные, которые служат основой для принятия этих решений. В результате информация, используемая в повседневной жизни предприятия, составляет ресурс бизнеса, который содержит сведения о стабильности финансово-экономической деятельности предприятия и факторах, влияющих на нее, а также о рыночном преимуществе организации перед конкурентами и причинах, предопределяющих его наличие или отсутствие. Как любой ресурс бизнеса, информация является объектом права, и поэтому ее требуется защищать.

Под информационной угрозой предприятия понимают потенциально существующую опасность случайного или преднамеренного нарушения качества информации, обусловленную особенностями ее хранения и обработки. Происходящие в рамках информационной системы предприятия процессы сбора, накопления, хранения, обработки и распространения информации обуславливают появление пространства информационных угроз, т.е. мест хранения, обработки и передачи информационных ресурсов организации.

Основные угрозы целостности информационных ресурсов организации: пожары, наводнения и иные стихийные бедствия (форс-мажорные обстоятельства); хищения, утраты и модификация документов или технических средств, поддерживающих информационную систему организации; сбои в работе автоматизированных систем обработки и передачи информации; информационный терроризм и хулиганство; фильтрация информации в каналах внутренних коммуникаций организации.

Форс-мажорные обстоятельства, хищения, утраты или модификация, нарушают безопасность носителей информации и могут являться элементом недобросовестной конкуренции, который обеспечит временное конкурентное преимущество, парализовав работу оппонента.

Причиной возникновения сбоев в автоматизированных системах обработки, передачи и хранения информации этого вида угроз выступает само оборудование (машинный фактор) и персонал (человеческий фактор). Причем негативное влияние человека на целостность информации может проявляться в двух видах: пассивные угрозы, т.е. вызванные человеческой деятельностью, носящей непреднамеренный, случайный характер. К ним относятся ошибки операторов автоматизированных информационных систем, обусловленные низким уровнем квалификации персонала, неграмотным и несвоевременным обслуживанием оборудования, некорректным вводом, модификацией и обработкой данных в системе; активные угрозы, т.е. обусловленные умышленными и преднамеренными действиями людей.

Фильтрация чаще всего касается акустической информации, т.е. информации, обращающейся в устной форме, и заключается в случайном или преднамеренном искажении содержания сведений, т.е. нарушении их целостности. Случайное искажение содержания информации возникает из-за отсутствия взаимопонимания между отправителем и получателем информации, в то же время фильтрация может носить преднамеренный характер, если пользователи информации имеют различные взгляды на ее ценность и необходимость для процесса управления. Чаще всего преднамеренная фильтрация происходит при общении между сотрудниками и руководством организации, когда служащие пытаются скрыть объективную информацию, которая негативно отразится на их положении в организации.

По данным статистики, основная угроза целостности информации заключается в ошибочных действиях ее владельцев или пользователей (52%), и лишь в 25% случаев угроза данному свойству информации исходит от злоумышленников.

С целостностью информации тесно связано понятие актуальности и непротиворечивости информационных ресурсов. Объективно ценность информации напрямую зависит от степени ее соответствия действительности, поэтому одна из главных информационных угроз развитию предприятия - это опасность утраты актуальности информационных ресурсов. В современном информатизированном мире перед собственником стоит острая проблема актуализации собственной информации с целью обеспечения превосходства над другими субъектами экономической деятельности. Скорость утраты экономической информацией своей актуальности составляет от нескольких минут до нескольких месяцев в зависимости от специфики деятельности организации. Таким образом, процесс актуализации собственных информационных ресурсов представляется одной из первостепенных задач, стоящих перед службой безопасности предприятия, поскольку позволяет сохранять или увеличивать имеющееся конкурентное преимущество в экономической деятельности перед другими субъектами рынка.

Внутренние угрозы нарушения доступности информации могут носить процедурный характер (внедрение на предприятии необдуманно жестких систем контроля доступа к конфиденциальной информации), технический или машинный характер (нарушение доступа вследствие отказа или сбоев в работе оборудования автоматизированных информационных систем). В то же время ситуации, когда пользователь не получит доступа к законно выделенным ему службам или ресурсам, могут быть спровоцированы извне, что подразумевает умышленный агрессивный характер этих угроз.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости создания системы информационной безопасности предприятия и обеспечения защиты основных свойств информации: целостности, доступности, конфиденциальности и актуальности.

О.В. Карсунцева
*Самарский государственный
технический университет*

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для разработки конкурентной стратегии предприятия может понадобиться более детальная информация как о внешней среде (рынки, конкуренты, поставщики и т.д.), так и о компании (продукты, бизнес-процессы, менеджмент, ресурсы и т.д.). В настоящее время нет какого-либо набора методик анализа, который бы гарантировал компании получение информации нужного качества и в нужном объеме для разработки эффективной конкурентной стратегии.

Проведение стратегического анализа не является самоцелью. Конечной целью любого анализа являются проекты решений, в данном случае - это стратегический план конкурентного развития предприятия. Поэтому сначала необходимо выбрать несколько методик стратегического анализа и начинать их регулярно применять на практике. Здесь главное - добиться того, чтобы компания не увлекалась излишним анализом, а перешла к этапу разработки стратегии и довела работу до приемлемого варианта решения.

После того, как проведен стратегический анализ и подготовлена информация для разработки стратегии конкурентного развития, предприятие сталкивается с проблемой формулирования стратегии.

Основные этапы разработки стратегического плана развития предприятия представлены на рисунке. Там показана связь со стратегическим анализом и механизмом реализации стратегии (механизм управления развитием). Этапы разработки стратегического плана определяются в соответствии с форматом стратегического плана и с логикой его составления.

В качестве формата стратегического плана можно выбрать следующий:

- миссия предприятия;
- стратегическая концепция развития предприятия;
- цели предприятия;
- стратегия предприятия;
- стратегические задачи предприятия (проекты развития);
- описание стратегических задач (цели, результаты, планы реализации, исполнители, бюджеты и т.д.).

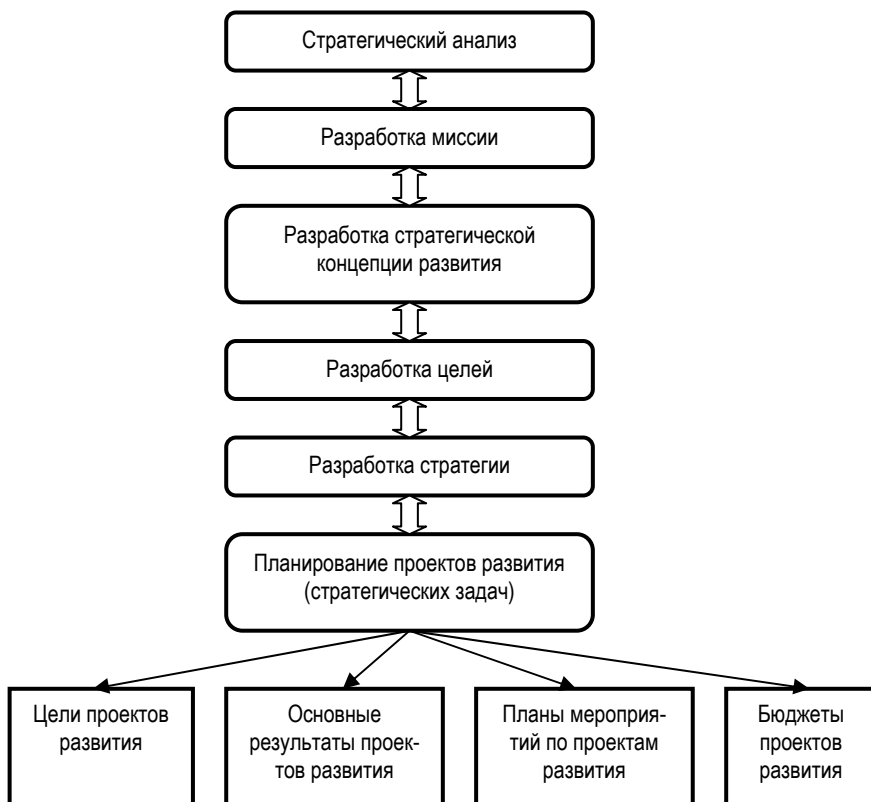


Рис. Основные этапы разработки стратегического плана конкурентного развития предприятия

Как следует из схемы разработки стратегического плана, следующий этап после стратегического анализа - разработка миссии предприятия. Миссия - утверждение, раскрывающее смысл существования организации, в котором проявляется отличие данной компании от подобных ей. Иногда миссией называют основную общую цель предприятия.

Миссия - наиболее постоянная часть стратегического плана. У организации может меняться дерево целей и стратегий, стратегические задачи. Миссия, как правило, остается постоянной. Она может постепенно принимать все более емкую форму, но поменяться может только в том случае, когда происходят значительные изменения компании, например, открытие принципиального нового направления деятельности.

Содержание миссии предприятия должно включать:

- целевые ориентиры предприятия;
- сферу деятельности предприятия;
- продукты предприятия;
- рынки предприятия;

- используемые ресурсы;
- возможности и способы обеспечения конкурентоспособности предприятия;
- систему ценностей предприятия, определяющую традиции, обычаи и верования;
- интересы общества, потребителей, собственников и персонала.

Стратегическая концепция представляет собой, по сути, агрегированную стратегию предприятия, то есть в концепции определяются основные направления развития компании.

Стратегическая концепция должна содержать в себе базовые предположения, используемые при разработке стратегии, а также описание стратегической идеи, на основе которой выстраивается стратегический план предприятия. Кроме того, стратегическая концепция развития позволяет сделать предварительное уточнение основных положений, которые должны быть заложены в стратегию предприятия. При разработке дерева целей и стратегий необходимо ориентироваться на стратегическую концепцию развития предприятия.

Рассматривая проблему стратегического развития, можно однозначно утверждать, что если на предприятии не будут определены цели, то в полной мере система работать не будет. Цели - это конкретные показатели с конкретными значениями, которые должно достигнуть предприятие за плановый период.

Цели должны удовлетворять пяти критериям. Их часто называют SMART-критериями.

1. Конкретность (specific). Не должно быть формулировок типа "повышение эффективности работы предприятия", так как при этом не определено, что такое эффективность и какое значение эффективности должно быть достигнуто.

2. Измеримость (measurable). Если цель нельзя измерить, то ее невозможно контролировать, поэтому при утверждении какого-либо показателя в качестве цели необходимо определить, как этот показатель будет рассчитываться.

3. Достижимость (реализуемость) (achievable). С одной стороны, цели должны быть напряженными, то есть для того, чтобы их достичь, необходимо эффективно работать, но с другой стороны, цели должны быть реальными. Если цели легко достижимы, то это расхолаживает сотрудников.

4. Значимость (relevant). При выборе целевых показателей нужно обязательно оценивать их с точки зрения значимости, и каждый раз задаваться вопросом о целесообразности их использования.

5. Определенность во времени (timed/timed-bound). Когда предприятие разрабатывает стратегический план и устанавливает для себя цели, обязательно нужно определиться с периодом планирования. Поэтому в процессе постановки целей нужно всегда привязывать их к конкретным срокам.

К одним и тем же целям можно идти разными способами. Вот этот самый способ достижения целей и является стратегией предприятия.

Стратегия предприятия - набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности.

Пример формата описания стратегии компании:

- корпоративная стратегия;
- функциональная стратегия;

- продуктовая стратегия (стратегия по направлениям деятельности);
- операционная стратегия (стратегия по бизнес-функциям);
- управленческая стратегия (стратегия по функциям менеджмента);
- ресурсная стратегия.

Корпоративная стратегия - направления развития предприятия в целом и способы реализации данных направлений. То есть корпоративная стратегия задает набор правил принятия стратегических решений, относящихся к развитию компании как единого целого.

Функциональные стратегии - направления развития в функциональных областях (продукты, бизнес-процессы, менеджмент, ресурсы) и способы реализации данных направлений.

Продуктовая стратегия компании - набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется в своей деятельности при определении того, какие виды продукции оно будет производить, куда и кому сбывать свою продукцию, каким образом добиваться превосходства над конкурентами.

Операционная стратегия - набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется при ведении своей повседневной деятельности в области всех основных бизнес-процессов (продажи, производство, снабжение, транспортировка, складирование и т.д.).

Управленческая стратегия - набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется в своей деятельности при определении отношений и процедур управления внутри компании. Управленческая стратегия определяет то, каким образом должны быть организованы в организации функции управления (стратегическое управление, маркетинг, финансы, управление персоналом, учет и т.д.).

Ресурсная стратегия - набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется в своей деятельности при поиске и распределении ресурсов по бизнес-направлениям и подразделениям.

Ресурсная стратегия должна обеспечить реализацию операционной и управленческой стратегии, которые в свою очередь должны обеспечить реализацию продуктовой стратегии. А все вместе функциональные стратегии должны обеспечить выполнение корпоративной стратегии и достижение целей предприятия.

А.Д. Касатов

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

Инвестиционная деятельность корпорации неразрывно связана с функционированием инвестиционного рынка, развитием его видов и состоянием конъюнктуры. В экономической литературе встречаются различные подходы к пониманию инве-

стиционного рынка. В зарубежной практике инвестиционный рынок отождествляется, как правило, с фондовым рынком, так как доминирующей формой инвестиционного вложения капитала в развитом рыночном хозяйстве являются вложения в ценные бумаги. В отечественной экономической литературе термин "инвестиционный рынок" получил широкое распространение и его наиболее часто рассматривают как рынок инвестиционных товаров, к которым относят все виды строительных материалов, производственно-технического оборудования и т.п., а также инвестиционных услуг (например, строительно-монтажные работы).

Терминологический словарь по инвестициям Дж.М. Розенберга под инвестиционным рынком понимает следующее: "Investment market (инвестиционный рынок):

1. Место, где продаются ценные бумаги и другие инвестиционные инструменты.
2. Состояние торговли инвестиционными инструментами"¹.

И.А. Бланк дает свое определение инвестиционного рынка: "Инвестиционный рынок представляет собой рынок, на котором объектами покупки-продажи выступают разнообразные инвестиционные товары и инструменты, а также инвестиционные услуги, обеспечивающие процесс реального и финансового инвестирования"².

Л.Л. Игонина считает, что в наиболее общем виде инвестиционный рынок может рассматриваться как форма взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, воплощающих инвестиционный спрос и инвестиционное предложение³.

Автором понятию "инвестиционный рынок" предлагается следующая трактовка: *"Инвестиционный рынок - это место взаимодействия продавцов и покупателей инвестиционных ресурсов и услуг, обеспечивающих инвестиционный спрос и предложение"*.

Таким образом, функционирование инвестиционного рынка связано с определенным перераспределением инвестиционных ресурсов между теми, кто этими ресурсами располагает и теми, кто в них нуждается.

Инвестиционный рынок является в определенной мере собирательным понятием. В реальной практике инвестиционный рынок имеет обширную систему отдельных видов инвестиционных рынков с разнообразными сегментами каждого из этих видов. Наиболее общим признаком классификации инвестиционных рынков является объект вложений, в соответствии с которым выделяют рынки объектов реального, финансового, нематериальных активов и инвестиционных услуг.

Рынок объектов реального инвестирования включает:

- рынок фондообразующих товаров. К этому виду рынка относится обращение товаров производственно-технического назначения (машин, механизмов, производственного оборудования), средств связи и коммуникаций, компьютерной техники, а также стройматериалов;

- рынок недвижимости. Этот рынок охватывает: приобретение объектов недвижимости (зданий, сооружений и т.д.) и производственных объектов незавершенного строительства, земельные участки под застройку, жилье, аренду;

¹ Розенберг Дж.М. Инвестиции: Терминологический словарь. М., 1997. С. 175.

² Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. Киев, 2001. С. 250.

³ Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2005. С. 41.

- рынок объектов инновационного инвестирования. Объектами купли-продажи на этом рынке выступают инновационные продукты и технологии;
- рынок прочих объектов реального инвестирования. К этому виду рынка относится обращение товаров, которые не вошли в рассмотренные выше группы, но используемые в процессе осуществления реальных инвестиций во внеоборотные и оборотные активы компании.

Рынок объектов финансового инвестирования подразделяется:

- на денежный рынок. Основными участниками денежного рынка являются коммерческие банки и небанковские кредитно-финансовые учреждения;
- фондовый рынок. Он характеризует рынок, на котором объектом купли-продажи являются все виды ценных бумаг, эмитированных компаниями, финансовыми институтами и государством. В западных странах рынок ценных бумаг является наиболее обширным видом инвестиционного рынка как по объему совершаемых сделок так и многообразию обращающихся на нем финансовых инструментов. По условиям обращения фондовых инструментов различают первичный рынок (рынок первичного размещения ценных бумаг) и вторичный рынок (рынок ранее выпущенных и находящихся в обращении ценных бумаг);
- рынок прочих объектов финансового инвестирования. К ним относится рынок лизинговых услуг, который является разновидностью кредита в основной капитал. Следует отнести к этому рынку и рынок франчайзинговых услуг, который представляет собой передачу или продажу компанией лицензии на ведение бизнеса под своим товарным знаком другой компании за определенное вознаграждение.

Рынок нематериальных активов состоит:

- из рынка интеллектуальных инвестиций, который предлагает лицензии, патенты на изобретения и открытия, ноу-хау, инжиниринговые услуги;
- рынка научно-технической продукции. На этом рынке объектом купли-продажи является научно-технические разработки.

Следует отметить справедливость следующего утверждения И.А. Бланка "Наряду с инвестиционными товарами и инструментами объектами обращения на инвестиционном рынке должны выступать и инвестиционные услуги, оказываемые инвесторам в процессе их реального и финансового инвестирования"¹. Поэтому в структуре инвестиционного рынка включен рынок инвестиционных услуг.

Рынок инвестиционных услуг формируется:

- из рынка услуг в сфере реального инвестирования, на котором объектом обращения выступают такие виды услуг, как подготовка бизнес-планов реальных инвестиционных проектов, проектирование объектов предпринимательской деятельности или технологических процессов, осуществление строительно-монтажных работ и т.п.;
- рынка услуг в сфере финансового инвестирования. Объектом обращения на этом рынке являются, прежде всего, посреднические услуги инвестиционных дилеров и брокеров, а также услуги по регистрации и хранению ценных бумаг, другие виды услуг, связанные с куплей-продажей ценных бумаг;

¹ Бланк И.А. Указ. соч. С. 250.

- рынка информационно-консалтинговых услуг. На этом рынке к услугам относится предоставление информации для использования в маркетинговых исследованиях (цифровые данные, факты, оценки и сведения), о товарах (работах, услугах) и различных статистических наблюдениях, которые затем подвергаются систематизации, обработке, анализу и обобщению. Консалтинговые услуги включают консультирование производителей, продавцов, покупателей в области экспертной, технической и экономической деятельности. К ним следует отнести предоставление услуг по исследованию и прогнозированию рынка, оценке торгово-экономических условий экспортно-импортных операций и т.п.;

- рынка прочих инвестиционных услуг. К этому виду рынка относятся торгово-закупочные и транспортно-экспедиторские услуги по купле-продаже инвестиционных ресурсов и товаров и их доставке по поручению компаний.

Состояние инвестиционного рынка и его сегментов характеризуют такие элементы, как спрос, предложение, цена и конкуренция. В этом случае основным элементом спроса являются реальные инвестиции, для осуществления которых, исходя из задач инвестиционного проектирования необходимы инвестиционные ресурсы, а к основным элементам предложения относятся держатели инвестиционных ресурсов. Схематично это показано на рисунке.



Рис. Состав спроса и предложения инвестиционного рынка для объектов реального инвестирования

Функционирование инвестиционного рынка подчиняется действию определенного экономического механизма, основу которого составляет, как уже было сказано выше взаимосвязь таких его элементов как спрос, предложение и цена в условиях конкуренции. Механизм функционирования инвестиционного рынка направлен на установление равновесных цен, которое достигается путем взаимодействия инвестиционного спроса и предложения. Действие механизма равновесных цен на инвестиционном рынке отражает специфику инвестиционных товаров, которые произведены за счет осуществления реальных инвестиций. Специфика заключается в том, что инвестиционные товары способны приносить компании доход. Поэтому стремление компании к получению наибольшего дохода при меньших затратах лежит в осно-

ве принятия управленческих решений об инвестировании. При приемлемой стоимости инвестиционных ресурсов, которая отражает инвестиционное предложение, инвесторы окажут предпочтение тем инвестиционным товарам, которые обеспечат наибольший доход на вложенный капитал при минимальном риске вложений. Таким образом, условие взаимодействия спроса и предложения на инвестиционном рынке: со стороны спроса - это обеспечение требуемого уровня дохода для потенциальных инвесторов при минимальном риске, а со стороны предложения - приемлемая цена инвестиционных ресурсов.

Совокупность факторов, определяющих сложившиеся отношения спроса, предложения, уровня цен, конкуренции и объемов реализации на инвестиционном рынке или его сегменте, называется *конъюнктурой инвестиционного рынка*.

Для инвестиционного рынка характерны четыре стадии конъюнктурного цикла: подъем, конъюнктурный бум, ослабление и спад конъюнктуры.

Подъем конъюнктуры связан с повышением активности рыночных процессов в связи с оживлением экономики в целом. Он характеризуется увеличением спроса на инвестиционные товары, повышением уровня цен на них, оживлением инвестиционного рынка.

Конъюнктурный бум характеризует резкое возрастание спроса на инвестиционные товары, особенно объекты инвестирования, увеличение предложения при опережающем росте спроса, рост доходов инвесторов и инвестиционных посредников.

Ослабление конъюнктуры инвестиционного рынка связано со снижением инвестиционной активности в результате спада в экономике. Эта стадия характеризуется относительно высоким предложением инвестиционных товаров при снижении спроса на них, снижением цен на инвестиционные товары, уменьшением доходов инвесторов и инвестиционных посредников.

Конъюнктурный спад является наиболее неблагоприятным периодом на инвестиционном рынке, который характеризуется низким уровнем инвестиционной активности. На этой стадии существенно снижаются цены инвестирования, доходы инвесторов и инвестиционных посредников падают до самых низких значений.

Процесс изучения инвестиционного рынка состоит из следующих последовательных этапов:

- текущего наблюдения, требующего формирования целенаправленной системы показателей, характеризующих его элементы (спрос, предложение, цена, конкуренция);
- анализа текущей конъюнктуры рынка, состоящего в выявлении особенностей конкретных сегментов рынка и их изменений, происходящих на рынке в момент наблюдения по сравнению с предыдущим периодом;
- прогнозирования, основная задача которого заключается в определении тенденции изменения факторов, формирующих инвестиционный климат и воздействующих на состояние инвестиционного рынка в перспективе.

Все вышеизложенное относительно формирования инвестиционного рынка, его механизма функционирования и конъюнктуры рассматривается на макроэкономическом уровне. Однако анализ экономической литературы показывает, что в настоящее время актуальной проблемой является формирование и развитие внутрикорпо-

ративного инвестиционного рынка, т.е. перенесение закономерностей и принципов функционирования инвестиционного рынка во внутреннюю деятельность интегрированной корпоративной структуры (ИКС).

По этому поводу Ю.П. Анискин и другие авторы пишут следующее: "При осуществлении развития одновременно по нескольким направлениям, в рамках ИКС появляются с одной стороны поставщики инвестиционных ресурсов (проекты-доноры), а с другой - их потребители (проекты-реципиенты), которые в совокупности формируют внутренний рынок капитала. Руководство может использовать внутренний рынок капитала для более эффективного перемещения ресурсов в направлении более прибыльного их использования, чем на внешнем рынке капитала. Это возможно потому, что внутри ИКС доступна более полная и достоверная информация о ее деятельности и инвестиционных возможностях по сравнению с информацией, которой обладают участники внешнего рынка. Внутренний рынок капитала возникает в ИКС в том случае, если денежные потоки не возвращаются автоматически к своим источникам, а подвергаются внутренней конкуренции"¹.

Формированию и эффективному развитию в ИКС инвестиционного рынка как основному составляющему внутреннего рынка капитала способствует функционирование и самой ИКС, которое связано с получением синергетического эффекта и снижением транзакционных издержек. Например, при анализе внутреннего рынка капитала диверсифицированного холдинга А.Н. Кулемин в отношении влияния синергетического эффекта на эффективность его функционирования утверждает: "С помощью внутреннего рынка капитала происходит реализация большинства синергетических эффектов, возникающих при развитии бизнес-единиц холдинга"². Что касается транзакционных издержек, то Ю.В. Якутин считает, что оценка экономии транзакционных издержек в процессе функционирования группы (имеется в виду ФПГ как одна из форм интегрированной корпоративной структуры) является важной задачей эмпирических исследований. Данная экономия при устойчивом функционировании группы может обеспечиваться, во-первых, на основе эффективной реализации заключенных долговременных контрактов как между промышленными предприятиями, так между ними и организациями финансово-кредитной сферы (банки, страховые, инвестиционные компании), а также организациями торговли. Условия долгосрочной контрактации, учитывающие интересы взаимодействующих сторон, обладают потенциалом существенного ускорения торговых и коммерческих сделок, поиска и реализации кредитных возможностей, снижения страховых рисков.

Во-вторых, посредством эффективной работы центральной (управляющей) компании корпорации, обеспечивающая централизацию выполнения ряда общекорпоративных функций и нередко определенное высвобождение численности управляющего персонала среди участников корпоративной структуры.

¹ Анискин Ю.П. и др. Управление инвестиционной активностью. М., 2002. С. 76.

² Кулемин А.Н. Стратегическое финансовое управление внутренним рынком капитала диверсифицированного холдинга // Экон. науки. 2007. №6. С. 129.

В-третьих, путем внедрения общекорпоративной информационно-аналитической системы, резко ускоряющей информационный обмен между участниками корпорации как по вертикали, так и по горизонтали¹.

В общем случае в составе участников инвестиционного рынка интегрированной корпоративной структуры могут быть представлены: 1) центральная компания; 2) промышленно-конструкторский блок; 3) кредитно-финансовый блок; 4) торгово-транспортный блок; 5) информационно-консалтинговый блок.

Центральная компания ИКС. Основным направлением в инвестиционной деятельности центральной компании является ее ресурсное обеспечение. Важное значение в рамках инвестиционного рынка ИКС является формирование централизованного фонда инвестиций и НИОКР в основном из амортизационных отчислений и реинвестируемой прибыли дочерних компаний. Средства этого фонда направляются на развитие этих компаний группы (оплаты контактов на поставку оборудования, строительство производственных мощностей, покупку ценных бумаг партнеров по группе и т.п.).

Но, как справедливо замечает С. Красильников, "при этом средства фонда будут предоставляться дочерним компаниям (для реализации в том числе проектов органического роста) исключительно на платной основе. Это позволит решить следующие проблемы.

Во-первых, преодолеть (пусть частично сегодняшнюю ситуацию, когда амортизационные отчисления часто служат бесплатным источником пополнения оборотных средств, а не используются на цели модернизации оборудования, что приводит к консервации технической базы производства.

Во-вторых, предоставляя деньги на проекты органического роста на платной основе, устанавливаются минимальные (но не расчетные, а фактические на уровне не ниже платы за ресурсы фонда) требования к эффективности этих проектов.

В-третьих, предоставление дочерним компаниям средств на платной основе (пусть это даже их собственные средства) объективно позволяет удержать компании от их непроизводительного использования.

Таким образом, контроль головной компании за реализацией проектов органического роста дочерних компаний при определенных условиях может перерасти в централизованное и платное финансирование этих проектов из объединенного инвестиционного фонда холдинга"².

Для защиты средств инвестиционного фонда ИКС от инфляции и его пополнение может осуществляться их временное отвлечение с коммерческими целями (например, для операций на финансовых рынках).

Промышленно-конструкторский блок включает:

- промышленные компании;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации.

¹ Якутин Ю. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // Рос. экон. журн. 1998. №5. С. 74-75.

² Красильников С. Некоторые проблемы внутрихолдингового финансового управления и пути их решения // Проблема теории и практики управления. 2008. №9. С. 70-71.

Данный блок формирует рынок объектов реального инвестирования, в перечень которых входит: 1) создание новых объектов предпринимательской деятельности; 2) расширение, реконструкция, техническое перевооружение действующего производства; 3) внедрение научно-технических разработок, инновационной продукции и технологий; 4) инвестиции в оборотные активы.

Кредитно-финансовый блок, в состав которого входит:

- коммерческий банк;
- небанковские кредитно-финансовые институты (финансовые и страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы и товарищества);
- инвестиционные институты (инвестиционные компании и фонды, инвестиционные консультанты).

Коммерческий банк корпоративной структуры призван брать на себя функции главного кредитора компаний-участников, аккумулировать их свободные финансовые средства, проводить взаиморасчеты, организовывать мониторинг совместной деятельности.

Общей характеристикой страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов является аккумуляция денежных средств населения с последующим их вложением в инвестиции.

Инвестиционные компании и фонды представляют собой разновидность финансово-кредитных институтов, которые аккумулируют средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг и размещают их в ценные бумаги других эмитентов.

Торгово-транспортный блок состоит из следующих организаций:

- торговый дом;
- транспортная компания.

Торговый дом, который является участником ИКС, позволяет обеспечить относительно массовый и устойчивый спрос на новую продукцию, создаваемую в результате реализации инвестиционных проектов и программ, в критический период ее освоения, когда снижение издержек до приемлемого уровня зависит, прежде всего от объемов производства и реализации этой продукции.

Создание собственной транспортной компании внутри группы позволяет снизить транспортные издержки на перевозку сырья, материалов, оборудования и других грузов, а также готовой продукции при реализации инвестиционных проектов и программ.

Информационно-консалтинговый блок. В данный блок может входить:

- консалтинговая фирма;
- информационно-аналитическая компания.

Консалтинговая фирма представляет всем участникам ИКС услуги по исследованию и прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий, ноу-хау и т.д.), проведению маркетинговых исследований при разработке инвестиционных проектов и программ.

Информационно-аналитическая компания обеспечивает удовлетворения информационных потребностей группы на основе разработки и использования перспективных информационных технологий.

Предлагаемый вариант состава участников инвестиционного рынка ИКС может меняться в зависимости от типа корпоративной структуры, ее размеров, отраслевой принадлежности, места расположения и т.д.

Ф.А. Керженцев
*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ

Рынок строительных материалов напрямую зависит от состояния дел и активности строительной отрасли, которая реагирует не только на локальные, но и на глобальные экономические факторы. Последствия мирового финансового кризиса захватили все отрасли и особенно сильно она коснулась предприятий сферы строительства. А спад в строительной индустрии естественным образом отражается на производителях стройматериалов.

По мнению экспертов, Россия проходит кризис тяжелее, чем все остальные экономики мира. У нас промышленное производство в сентябре 2008 г. упало на 2%, в октябре на 4%, в ноябре на 6%, в декабре на 8%. С каждым новым месяцем падение ускоряется, что свойственно периоду депрессии. Среднемесячные темпы падения производства составляют 3,5%. Темпы падения хуже, чем были в 1991 или 1993 гг. и даже хуже, чем они были после дефолта 1998 г. За полгода машиностроение упало на 42%, черная металлургия на 43%, химическая промышленность, нефтехимия - на 35%, производство стройматериалов - на 26%, угольная промышленность - на 16%, лесная и деревообрабатывающая - на 21%, легкая промышленность - падение на 32%. Официально правительство говорит о спаде в металлургии и автомобильной промышленности, а на самом деле кризисная ситуация охватила все направления экономической деятельности, даже пищевую промышленность. Кризис в строительстве усугубляется и в связи с тем, что падает спрос на коммерческую, торговую и офисную недвижимость, банки приостанавливают выдачу ипотечных кредитов (банками вводятся моратории на выдачу ипотечных кредитов на покупку строящегося жилья). Фирмы, которые до кризиса планировали расширяться, приобретать новые помещения для своей деятельности, вместо расширения начинают сворачиваться, чтобы выжить в период кризиса, и спрос на торговую и офисную недвижимость идет вниз. Происходит замораживание многих девелоперских проектов и закрытие ряда перспективных проектов. Снижается спрос строительных компаний на строительные материалы. В результате, предприятия строительной индустрии вынуждены сокращать объемы производства основных строительных материалов. Примерно половина цементных заводов России уже остановила печи. Практически

все заводы перешли на сокращенную рабочую неделю. На следующий год плановое производство цемента будет на 20% ниже 2008 г.

Производство строительных материалов в Российской Федерации по данным Росстата в I квартале 2009 г. было в среднем на 30% ниже, чем в I квартале 2008 г. В наибольшей степени снизились объемы производства материалов, используемых для кирпичного, панельного и монолитного строительства. Так стеновых блоков за первый квартал произвели более чем в 2 раза меньше, чем год назад. Производство кирпичей и цемента снизилось в среднем на 40%. Относительно благополучная ситуация с производством строительных материалов, используемых на последних стадиях возведения домов. Например, производство плитки снизилось по сравнению с годовой давностью на 20%, металлопластиковых окон - на 14%. Оптимистичные прогнозы дальнейшего развития ситуации на рынке производства строительных материалов связаны с оживлением этого сектора экономики в марте 2009 г. По сравнению с февралем 2009 г. выросло на 10-20% производство всех строительных материалов, кроме древесно-стружечных плит, которых выпустили меньше на 10%. В среднем рост производства по сравнению с февралем 2009 г. составил 17%. Однако учитывая сезонность (традиционно производство строительных материалов оживляется весной), а также то, что в марте 2009 г. было два на больше рабочих дня, чем в феврале 2009 г., делать выводы о начале выхода производства строительных материалов из кризиса преждевременно. Отрасль находится на уровне 70% от уровня производства в 2008 г. (до начала кризиса).

Эксперты Ассоциации Строителей России разработали комплекс мер по поддержке строительного сектора экономики и сферы недвижимости, предложенных Ассоциацией Строителей России в числе которых можно выделить следующие:

- концентрация государственных финансов на стратегических направлениях, обеспечивающих максимальную эффективность в плане минимизации последствий мирового финансового кризиса и стабильное поступательное развитие строительного комплекса;
- стимулирование активности населения в плане повышения его платежеспособного спроса;
- ускоренное решение задач, поставленных, но не решенных в предыдущий период, существенным образом влияющим на стабилизацию ситуации и динамику выхода строительного комплекса из кризиса;
- стимулирование развития инфраструктурных проектов, обеспечивающих модернизацию экономики и увеличивающих потенциал внутри российского рынка товаров, работ и услуг;
- стимулирование развития российского финансового рынка путем формирования долгосрочных источников ликвидности и создания инвестиционных инструментов и механизмов (в первую очередь, так называемых "структурных финансов") в реальный сектор российской экономики.

Реализация указанных мероприятий позволит не только поддержать предприятия по выпуску стройматериалов но и содействовать созданию благоприятных условий для развития производственных мощностей и реализации инновационно-инвестиционных проектов на базе предприятий данной отрасли, а также способствовать повышению качества и конкурентоспособности отечественных стройматериалов.

И.Н. Корабейников, С.А. Егорычев

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Переход к информационной (сетевой) экономике существенно изменяет основные организационные механизмы обеспечения социально-экономического развития общества. Если в эпоху индустриальной революции обеспечение экономического роста основывалось на концентрации и централизации производства, то в условиях информационной (сетевой) экономики конкурентное преимущество достигается, в первую очередь, на основе новых информационных технологий и сетевых форм управления. Они, в свою очередь, поддерживают функционирование более гибкой и децентрализованной модели организации экономической деятельности и ведения бизнеса. При этом знания становятся не только новым экономическим ресурсом, но и структурным элементом общества. Знания отличаются от традиционных товаров тем, что их можно копировать и многократно практически использовать. Информатизация общества существенно ускоряет развитие экономики, основанной на знаниях, и все большая часть производства базируется на использовании идей, а не на материальных объектах, т.е. дематериализуется. В производстве высокотехнологичной продукции доля информационно-интеллектуальной составляющей может достигать 90% и более. По прогнозным оценкам, благодаря интенсивному развитию средств информатики и широкого внедрения новых информационных технологий почти 90% населения стран, вступивших в стадию Информационного Общества, будет занято в информационно-технологической сфере и только около 10% - в материально-вещественной сфере (т.е. в индустрии и в сельском хозяйстве)¹.

Концепция Информационного Общества как постиндустриального этапа развития цивилизации начала формироваться в 1970-х гг. Первоначально основные положения этой концепции нашли свое отражение в работах Д. Белла, Е. Масуда, Э. Тоффлера, Р. Дрюкера и в дальнейшем были развиты в работах многих авторов.

Глубокое влияние информационно-телекоммуникационной среды на происходящие социально-экономические процессы развития общества приведет к формированию новой организации экономической системы, для наименования которой используются пока различные понятия: "информационная экономика" (information economy), "сетевая экономика" (network economy), "новая экономика" (new economy) - в зависимости от того, какое свойство этой новой экономической системы рассматривается более глубоко.

В узком толковании под "информационной экономикой" понимается сектор информационной индустрии экономической системы государства. В расширенном понимании этого понятия - это экономика Информационного Общества, обладающая существенно новыми формами и свойствами постиндустриальной политики на основе широкой информатизации общества и практического внедрения информационных и телекоммуникационных механизмов самоорганизации и гармонизации экономиче-

¹ Демин А.И. Информационная теория информации: Макромодель. М., 2007.

ской системы государства¹. При использовании понятия "сетевая экономика" подчеркивается значительная роль в постиндустриальном этапе развития экономической системы сетевых форм управления на основе развития прямых телекоммуникационных связей между агентами совместной деятельности как важнейшего механизма повышения устойчивости социально-экономического развития общества и государства. Термин "новая экономика" подчеркивает, что рассматривается новый постиндустриальный этап развития экономической системы социосферы².

Сформулируем наиболее важные, на наш взгляд, принципы функционирования и развития сетевой экономики: принцип экспоненциального развития сетевой экономики; принцип возрастающего эффекта; принцип полноты; принцип обратного ценообразования; принцип бесплатности; принцип глобализации; принцип анархии; принцип хаоса.

Также можно отметить следующие тенденции развития сетевой экономики:

- индивидуальный подход к квалифицированному покупателю;
- появление глобальной конкуренции, при которой не имеют значения место производства, известность марки, устоявшиеся связи и т.д., но важными являются качество, уровень сервиса и т.п.;
- наличие информационных посредников;
- изменение структуры существующих предприятий и компаний;
- автоматизация бизнес-процессов и др.

Россия пока существенно отстает от западных стран в сфере информатизации общества. В настоящий момент интенсивно увеличивается информационная зависимость России от стран - лидеров информатизации. Фактически информатизация России свелась к ее компьютеризации при определенном распаде информационного и интеллектуального потенциалов.

Переход от разработки теоретических основ к практической реализации программных мероприятий по формированию Информационного Общества и его экономической системы активизируется по мере развития глобальной информационно-телекоммуникационной среды и создания новых информационных технологий.

И.А. Костромская

*Самарский государственный
экономический университет*

ПОСТРОЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Необходимость оценки уровня экономической устойчивости промышленных предприятий, позволяющей сделать вывод об эффективности работы и имеющихся возможностях предприятий, требует формирование интегрального показателя хо-

¹ Демин А.И. Указ. соч.; Лазарев И.А., Хижа Г.С., Лазарев К.И. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития. М., 2006; Стрелец И.А. Сетевая экономика: Учебник. М., 2006.

² Лазарев И.А., Хижа Г.С., Лазарев К.И. Указ. соч.

зяйственной устойчивости. В правильно построенном интегральном показателе находит свое представление ее критерий, на основе которого может быть обеспечена направленность систем управления, анализа, оценки деятельности предприятия на повышение экономической устойчивости.

Построение интегрального показателя преследуется задачей обобщения всей системы показателей и определение характера динамики и уровня в целом по всем показателям. Исследование интегрального показателя дает дополнительную информацию о состоянии финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Проблеме оценки обобщающего показателя, характеризующего степень развития предприятия, посвящены исследования А.Д. Шеремета, И.Н. Омельченко, в то же время научную проработанность расчета интегрального показателя экономической устойчивости предприятия нельзя назвать исчерпывающей.

В настоящее время отсутствует общепринятая методика расчета интегрального показателя экономической устойчивости, что вызывает необходимость проработки данной темы. Процесс формирования интегральной оценки экономической устойчивости предприятия можно разделить на несколько основных частей:

- определение и разработка блока показателей;
- определение и разработка рейтинга.

С целью понимания шагов при анализе интегрального показателя экономической устойчивости нами сформирована схема расчета интегрального показателя (рейтинга). Данная схема позволяет проследить последовательность проведения анализа экономической устойчивости:

- 1) выбор оптимальной структуры анализа;
- 2) разбивка на несколько составных частей (зон) предприятия (рыночная среда, окружающая среда, внутренняя среда);
- 3) определение весовых значений сред в устойчивости промышленных предприятий;
- 4) формирование и расчет показателей, характеризующих экономическую устойчивость;
- 5) определение нормативов показателей;
- 6) расчет рейтинга (интегрального показателя) экономической устойчивости предприятия.

В основе расчета интегрального показателя лежит количественное определение устойчивости основных элементов предприятия. Итоговая интегральная оценка экономической устойчивости включает в себя внешние показатели, отражающие наличие и размещение средств, реальные и потенциальные, экономические, организационные, производственные возможности. Предложенная система показателей экономической устойчивости предприятия удобна с той точки зрения, что может быть дополнена расчетами показателей, характерных для каждого конкретного промышленного предприятия.

Исходя из сформулированных задач анализа экономической устойчивости, для каждого элемента устойчивости может быть введен ряд критериев. Модель анализа экономической устойчивости удобна с той точки зрения, что достаточно гибко увеличивается или уменьшается весовое значение коэффициентов. В этом может появ

виться необходимость, так как предприятие функционирует во внешней среде, которая подвержена постоянным изменениям. Однако при расчете интегрального показателя экономической устойчивости необходимо учитывать, что изменение доли показателей влияет на итоговое значение интегральной оценки. Поэтому веса показателей целесообразно подбирать так, чтобы их сумма равна была единице. Интегральный показатель экономической устойчивости определяется в результате перемножения соответствующих коэффициентов на критерии в направлении вершины дерева.

Перейдем к рассмотрению границ экономической устойчивости. Областью устойчивости предприятия является расстояние между верхней и нижней границами экономической устойчивости. Верхней границей экономической устойчивости является единица, так как значения всех показателей, включенных в систему показателей экономической устойчивости, находятся в промежутке между нулем и единицей, стремясь к верхней границе (единице). Нижняя граница интегрального показателя экономической устойчивости рассчитывается как отношение среднего из максимальных достижений за анализируемый период.

Необходимо подчеркнуть, что при расчете некоторых показателей, в частности характеризующих устойчивость финансового состояния, значения показателей могут превышать единицу, в таких случаях для целей анализа принимается значение равное единице.

Предложенная методика расчета позволяет кроме оценки уровня и динамики экономической устойчивости также получить результаты, расположение которых по возрастанию показывает рейтинговую оценку экономической устойчивости анализируемого предприятия относительно других предприятий. При этом наивысший рейтинг будет соответствовать предприятию, у которого коэффициент экономической устойчивости наиболее приближен к единице. Предлагаемая система показателей, позволяет в комплексе проанализировать деятельность предприятия с учетом влияния внешней среды.

М.Г. Лапаева, Д.Г. Симкин
*Оренбургский государственный
университет*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время ведущая тенденция научно-инновационного развития российских предприятий состоит в появлении интегрированных (науки и производства) организационных форм, способных создавать готовый продукт более высокого качества (инновационный), конкурируемый на рынке¹. Основная тенденция в объединительных процессах заключается в появлении холдинговых интегрированных органи-

¹ *Абрамов С.И.* Инвестирование. М., 2000.

зационных форм, содержащих не только структуры цикла "исследование - производство", но и органы обеспечения их функционирования в рыночных условиях под единым технологическим и финансовым стратегическим управлением. На взгляд ряда авторов¹, именно интеграционные процессы должны стать главным ориентиром для практики повышения конкурентоспособности предприятий в направлении объединения отраслевых НИИ и предприятий (в первую очередь государственных) с образованием на территории региона крупных научно-производственных корпораций. Корпоративный принцип интеграции науки и производства будет означать переход экономических звеньев на инновационный путь развития, т.е. приобретение способности предприятий к постоянному и непрерывному функционированию в режиме инновационного развития².

По мнению ряда ученых³ корпоративный принцип интеграции науки и производства постепенно может приобретать региональную оболочку, поскольку при межотраслевой кооперации предприятий отраслевой принцип организационной структуры ослабляется. Образование территориальных научно-производственных корпораций обуславливается тем, что предприятия переходят на выпуск широкой номенклатуры продукции, определяемой рынком и нередко не связанной с отраслевыми функциями, а также - слияниями с научными структурами региона. Крупные региональные научно-производственные корпорации становятся каркасом современной экономики. Они будут определять технологический уровень экономики в целом с перспективой стать транснациональными структурами в глобально развивающейся экономической системе.

Еще одна тенденция связана с выходом инновационной инфраструктуры на мезоуровень: субъекта Федерации и федерального округа, то есть сеть технопарков, инновационно-технологических центров при вузах, научных и других организациях дополняется территориальным инновационным центром - инкубатором малых инновационных предприятий, разрабатывающих инновации региональной значимости⁴.

Эта форма организации инновационной деятельности ограничена узкой специализацией и малым масштабом выпуска новинок. Хотя она занимает определенную нишу, ее влияние на качество экономики в целом в настоящее время оказывается малозаметным. Некоторые малые инновационные предприятия постепенно превращаются в производственные, поскольку "для многих из них не под силу финансирование НИОКР. Дело усугубляется отсутствием квалифицированных кадров, соответствующих технологий, ноу-хау, материальной базы".

В регионе успешно действуют важные точки инновационной активности: с 1997 г. - Автономная некоммерческая организация "Технопарк Оренбургского государственного университета" - эффективно влияющий на экономику и общество ре-

¹ Вольский А.П. Индустриальная, инновационная и инвестиционная независимость // Экономист. 1999. №4. С.46-48; Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М. Инновационный менеджмент: Учебник. М., 2003.

² Абрамов С.И. Указ. соч.

³ Абрамов С.И. Указ. соч.; Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М. Указ. соч.

⁴ Анчишкин А.И. Наука - техника - экономика // Экономика. 2001. №12. С. 69-73.

гиона путем коммерциализации научных идей и изобретений; с 1998 г. - Бизнес-инкубатор "Центр по организации производства, переработки и продажи сельскохозяйственной продукции"; с 2002 г. - Автономная некоммерческая организация "Центр инноваций и наукоемких технологий", создан и развивается Фонд содействия инновациям "Паутинка"; с 2006 г. - Государственное учреждение "Оренбургский областной бизнес-инкубатор".

Был выявлен ряд проблем инновационного развития производственного комплекса региона. На многих предприятиях области не обновляются технологии и основное производственное оборудование. Не развита инфраструктура поддержки инновационной деятельности. Области необходим интегрированный механизм (инновационные центры, техно-внедренческие зоны, консалтинговые фирмы, информационно-правовые центры и т.д.) поддержки инновационной деятельности, обеспечивающий ускоренное продвижение инноваций на рынок, коммерциализацию завершенных НИОКР, а также инновационных проектов промышленных предприятий. К числу неблагоприятных факторов, влияющих на продвижение инновационных проектов, следует отнести снижение потенциала рынка труда, вызванное оттоком высококвалифицированных кадров из промышленности в другие сферы хозяйственной деятельности и, как следствие, трудности при формировании новых высокотехнологических производств и др.

Решение данных проблем позволит создать основу к повышению конкурентоспособности предприятий Оренбургской области на основе создания интегрированных образований научно-инновационного развития.

Н.Н. Матиенко
*Самарский государственный
экономический университет*

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ СТРУКТУРНО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Одним из важнейших макроэкономических процессов, связанных с инвестициями, являются структурные преобразования промышленности. По моему мнению, государственная структурно-инвестиционная политика в сфере промышленности - это комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры инвестиций на отдельных предприятиях, повышение их инвестиционной активности. В условиях кризиса она должна формироваться с учетом задач перестройки экономики на основе новых, ресурсосберегающих технологий, компьютеризации, развития систем управления.

По прогнозу Минэкономразвития, в РФ в 2009 г. ожидается спад ВВП на 6%, отток капитала свыше 100 млрд. долл., инфляции на уровне 11%, падение объема инвестиций в основной капитал составит 20%. В последние кризисные месяцы ос-

новными направлениями инвестирования российских предприятий (по данным опроса РСПП) были покупка оборудования и технологий, приобретение компаний-конкурентов (или их активов) и финансовых инструментов. Сократились инвестиционные планы компаний на рынке недвижимости. Объем иностранных инвестиций за 1 полугодие 2009 г. уменьшился на треть. При этом большая часть из накопленных в российской экономике 242,5 млрд. долл. иностранных инвестиций (56%) - возвратные, т.е. кредиты. До конца 2009 г. российским компаниям необходимо выплатить 51,2 млрд. долл. задолженности. Как следствие, рискованная премия по страновому риску увеличилась до 8,4% по сравнению с 6,9% в прошлом году.

Сужение внутреннего рынка и падение доходов определило резкое сокращение объемов и доли собственных средств предприятий в структуре источников финансирования инвестиций. В январе-июле 2009 г. прибыль предприятий обрабатывающего сектора, по данным Росстата, сократилась на 77% (по сравнению с аналогичным периодом 2008 г.). Необходимость финансирования постоянных затрат в условиях падения деловой активности, высокие процентные ставки по кредитам снижают объем источников финансирования, применимых предприятиями для осуществления инвестиционной деятельности. В структуре кредитов банков увеличилась доля иностранных кредитов (прирост в 1 квартале 2009 г. в 2,7 раза выше, чем у отечественных банков).

Недостаток собственных средств и отказ отечественного банковского сектора от финансирования инвестиционной деятельности предприятий расширили круг предприятий-кредиторов. Объем заемных средств не банковских организаций (страховых, инвестиционных, торговых компаний) сравнялся с кредитами отечественных банков.

Изменилась роль бюджетных средств в источниках финансирования инвестиций в основной капитал. При абсолютном сокращении объема инвестиций по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличились объем и доля средств федерального бюджета в источниках финансирования (200 млрд. руб. было направлено на поддержку предприятий реального сектора, что в разы меньше, чем на поддержку банковской системы). Усилия государства по уменьшению последствий кризиса дорого обходятся нашей стране. Объем Резервного фонда за 9 мес. 2009 г. сократился почти на половину (с 4 трлн. руб. до 2,3 трлн. руб.). При этом новые средства в него не поступают: доходы бюджета РФ в 2009 г., по словам А. Кудрина, снизятся на 31,5% по сравнению с 2008 г. и на 42% по сравнению с утвержденными ранее, расходы увеличатся на 500 млрд. руб. Поэтому проблема распределения бюджетных средств среди предприятий промышленности является одной из важнейших. Решение ее должно лежать в русле структурно-инвестиционной политики государства. Пока же механизм распределения средств господдержки остается непонятным. По словам главы Минфина - в 98% случаев бюджетные средства идут на поддержку эффективных предприятий. Это один из возможных критериев выбора приоритетов, озвученных правительством.

Финансовое оздоровление экономики - это обеспечение устойчивости бюджетной системы, надежности банковского сектора и сегментов финансового рынка, нормального функционирования денежного обращения, устойчивого финансового поло-

жения промышленных предприятий, включая наличие у них необходимых оборотных средств и достижение нормального уровня рентабельности.

В сложившихся условиях главный принцип государственной структурно-инвестиционной политики - выработка и обоснование системы взаимосвязанных приоритетов, которые определяют направления структурных сдвигов исходя из общемировых тенденций, выгод от участия страны в общемировом разделении труда, из специфики деформаций и диспропорций в существующей структуре национальной экономики. Вместе с тем практика государственного управления последних лет выявила необходимость руководствоваться следующими принципами:

- последовательная централизация инвестиционного процесса путем развития многообразных форм собственности, повышения роли внутренних (собственных) источников накоплений предприятий для финансирования их инвестиционных проектов;
- государственная поддержка предприятий за счет централизованных инвестиций;
- размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов в сфере производства строго в соответствии с федеральными целевыми программами и исключительно на конкурентной основе;
- усиление государственного контроля за целевым расходованием средств федерального бюджета;
- совершенствование нормативной базы в целях привлечения иностранных инвестиций;
- значительное расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов.

Ведущую роль при выработке приоритетов играет установление критериев для отнесения сфер, отраслей и производств к числу приоритетных. Процесс структурной перестройки продолжается длительное время и осуществляется поэтапно. В условиях финансового кризиса структурные преобразования, прежде всего, направляются на восстановление нарушенного равновесия в сфере экономики, на более полное удовлетворение потребностей населения в товарах, услугах, рабочих местах.

Главными задачами структурно-инвестиционной политики в сфере промышленности на современном этапе являются:

- 1) последовательное свертывание устаревших производств;
- 2) преодоление структурных деформаций и приведение структуры производства в соответствии с платежеспособным спросом;
- 3) обеспечение наиболее полного использования производственных ресурсов и научно-технического потенциала;
- 4) поддержание экономической и экологической безопасности страны;
- 5) содействие развитию эффективных, конкурентоспособных производств.

Все выше сказанное подтверждает вывод о необходимости новой разумной экономической политики государства, ориентированной на создание благоприятных условий для последующего экономического роста. Новая структурно-инвестиционная политика государства должна решать две фундаментальные и взаимосвязанные задачи. Во-первых, обеспечить выживание и дальнейшее развитие производствен-

ной сферы с учетом требований экономики инновационного типа. Во-вторых, устранить барьеры между сферой производства и сферой обращения капитала.

Использование указанных инструментов позволит эффективнее реализовывать промышленную инвестиционную политику, направленную на поддержку предприятий и максимальное использование их производственного и научного потенциала.

М.А. Назаров, С.В. Федосеева
*Самарский государственный
экономический университет*

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Широко признано, что экономическое развитие зависит от технических и организационных изменений, вызванных продолжающимся инновационным процессом. Инновации являются основным путем для предприятий и наций в целях сохранения конкурентоспособности и последующего устойчивого развития, при этом роль знаний в формировании конкурентных преимуществ постоянно увеличивается. Способность генерировать новые знания подразумевает наличие основанной на знаниях системы инноваций и предполагает наличие активного обучения всех субъектов инновационной системы. Организации являются важными субъектами в национальной инновационной системе, и они должны поддерживать постоянный потенциал для изучения и изменения, если они хотят выжить и развиваться.

В мировой практике широкое распространение получили такие формы организации инфраструктуры поддержки инновационно-инвестиционной деятельности как технопарки. В научной литературе обычно выделяют три основные модели технопарков: американскую, японскую и смешанную (по которой работают большая часть технопарков Европы), отличные целями организации, составом учредителей, специализацией и рядом других факторов.

Основателем первого технопарка, созданного в конце 1940-хх гг., считается Стэнфордский университет в США, в котором результаты научных исследований талантливых ученых из университетских лабораторий становились предметом коммерческой деятельности. Интенсивный рост числа технопарков пришелся на 1980-е гг., а к середине 1990-х гг. в США насчитывалось уже более 150 научных парков. Многие из основанных в условиях технопарков фирм позднее приобрели мировую известность.

Первыми технопарками Европы были исследовательский парк университета Heriot-Watt в Эдинбурге и научный парк Trinity College в Кембридже (Великобритания); Louvain-la-Neuve в Бельгии; Sofia-Antipolis в Ницце и La ZIRST в Гренобле (Франция), образованные в 1970-е гг. Они во многом повторяли раннюю модель научного парка США, характеризующуюся наличием одного учредителя и сдачей земли в аренду наукоемким предприятиям в качестве основного вида деятельности.

Бурное развитие научных парков в Европе началось лишь в 1980-е гг., когда, например, по инициативе директоров восьми из британских технопарков была основана Ассоциация научных парков Великобритании. Сейчас в Европейском сообществе насчитывается более 250 организаций, которые по виду их деятельности можно отнести к научным паркам.

В создании современных научных парков участвуют, как правило, три стороны: наука, государство и бизнес, представленные, соответственно, университетом или научной организацией, местной администрацией и представителями бизнес-сектора. Данный механизм гораздо сложнее, чем при наличии только одного учредителя, но намного эффективнее с точки зрения доступа к финансированию.

Французским вариантом технопарка стала разработка концепции "технопола" (technopole), предполагающей наличие города, где осуществляется научное и техническое сотрудничество между всеми образовательными и научными организациями с одной стороны и наукоемкими предприятиями с другой. Научный парк в данном случае может иметь несколько площадок в разных районах города, но выступает в качестве ядра формирования малых инновационных фирм. Такие образования называют также "технополис" или "техноград", они образуются вокруг одного или нескольких научных парков с целью научно-технического обслуживания компаний-клиентов. Такой подход характерен и для Японии, где каждая префектура имеет подобную структуру.

Концепция развития технополисов была принята в Японии в 1983 г., для чего сначала было создано более 100 технопарков, обеспечивших образование исследовательских комплексов, которые способствовали быстрому развитию деловых и научно-технических связей. Технопарки становились центрами взаимодействия образования и науки с промышленностью при активной государственной поддержке на различных уровнях власти и представляли собой основу создания будущих кластеров. В 1998 г. были организованы региональные центры консолидации усилий промышленности, университетов и правительства, направленных на поиск наиболее привлекательных проектов высокой социально-экономической значимости для развития регионов или отдельных территорий. Эти центры также занимались вопросами координации и развития совместных исследований для производства конкурентоспособной продукции, осуществляли техническое консультирование, занимались обучением и повышением квалификации предпринимателей и специалистов. Большое внимание уделялось организации переговоров заинтересованных в создании объединений и кластеров сторон, решались вопросы трансфера технологий с соблюдением патентных, лицензионных и авторских прав.

Последние два десятилетия представляют собой период интенсивного развития научных и технологических парков (НТП) в южной части Европы, где местные, региональные и центральные власти, университеты и исследовательские центры выступили с многочисленными инициативами по созданию инновационных центров, технологических парков, технополисов, а также механизмов трансфера технологий. Европейское сообщество осуществляет активную политику, поддерживая НТП через инновационные программы, структурные фонды, а также соответствующие общественные инициативы. 1980-е и 1990-е гг. были периодом распространения научно-

технологических парков во всех южно-европейских странах, включая Испанию, Португалию, Италию и Грецию.

Однако стратегии, которые были там приняты, существенно различаются, что свидетельствует об отсутствии "наилучшей практики" для создания парка, а также возможности открытия альтернативных маршрутов, в равной степени приемлемых и эффективных. Статистический анализ европейских НТП показывает, что инфраструктурная среда - один из двух основных определяющих факторов для роста научного парка, другим являются технологическая и промышленная специализации парка.

Другой формой организации поддержки инновационного развития является создание бизнес-инкубаторов, которых в мире насчитывается более 4000. Большее число инкубаторов сосредоточено в США (по разным оценкам от 850 до 1100), где деятельность около 90% инкубируемых фирм связана с использованием высоких технологий.

Идея бизнес-инкубатора появилась в конце 50-х гг. XX в., а стремительный рост их числа был зафиксирован в период между 1985 и 1995 гг., когда в мире появилось больше тысячи бизнес-инкубаторов, благодаря чему в 1990-е гг. малый бизнес обеспечил около 80% новых рабочих мест в Европе и США.

Бизнес-инкубаторы создавались чаще всего как некоммерческие организации при поддержке местной администрации, исследовательских институтов, крупных технопарков и высших учебных заведений. Основной целью создания бизнес-инкубаторов декларировалось стимулирование предпринимательства, предотвращение оттока квалифицированных трудовых ресурсов, использование пустующих площадей для развития высокотехнологичного бизнеса. Мировая практика свидетельствует о том, что наряду с решением вышеуказанных проблем бизнес-инкубаторы содействуют созданию недостающих компонентов инфраструктуры и стимулируют создание дополнительных рабочих мест. Успешное развитие инкубаторов в США и Европе привело к тому, что с 2000 г. некоммерческие бизнес-инкубаторы все более активно вытесняются коммерческими.

Бизнес-инкубаторы, создаваемые в разных странах, как и технопарки, имеют свою специфику, обусловленную различиями в поставленных задачах, источниках финансирования и другими факторами.

Первый бизнес-инкубатор был создан в штате Нью-Йорк в 1959 г., однако темпы распространения по стране были очень медленными и к 1980 г. в США работали около 15 инкубаторов. Большинство современных бизнес-инкубаторов США создавались при поддержке университетов, органов местного самоуправления или организаций, занимающихся экономическим развитием, что обуславливает и финансовое обеспечение инкубаторов, большая часть доходов которых в США связана с программами поддержки малого предпринимательства, а не с доходами, получаемыми от инкубируемых предприятий.

Около 87% начинающих компаний, развивающихся в бизнес-инкубаторах, добились успеха и остались на рынке согласно американской статистике. При этом 84% компаний остались работать в той сфере, в которой они получили поддержку. За четыре года, в течение которых проводилось исследование, прибыль компаний, находящихся в инкубаторах, увеличилась почти на 800%, а занятость повысилась на

400%, что удивительно, учитывая, что средний срок инкубирования, характерный для США составляет всего несколько месяцев.

Европейские бизнес-инкубаторы, как правило, масштабнее, а сам процесс инкубирования длится несколько лет, позволяя малому инновационному предприятию пройти все стадии рискованного развития, и выйти на рынок готовым к конкуренции. Крупные бизнес-инкубаторы расположены во Франции и Бельгии, в Германии по технологии бизнес-инкубирования работает более 300 организаций.

В Италии особое внимание оказывается предприятиям, действующим в глубинных районах страны, а также тем, которые находятся в неблагоприятном положении и переживают экономический спад. Крупные компании Италии также заинтересованы в развитии бизнес-инкубаторов, поскольку это позволяет им поддерживать внутрифирменное предпринимательство, получая в дальнейшем доступ к новым технологиям, разрабатываемым внутри инкубатора.

В Швеции распространение получила концепция внутреннего бизнес-инкубатора, создаваемого крупной компанией для стимулирования идей и проектов внутри себя, что способствует развитию предпринимательства среди работников и повышению уровня инновационной деятельности всей компании, при этом большая часть проектов, особенно непрофильных, выходит за пределы организации, хотя некоторые проекты могут осуществляться и в рамках самой компании.

Финские бизнес-инкубаторы содействуют формированию новых служб и субподрядных отношений в регионе и часто создаются на базе конкретного промышленного кластера. По мнению финских экспертов, бизнес-инкубаторы являются особенно эффективным инструментом создания фирм и рабочих мест, а также расширения сотрудничества между предприятиями и учебными заведениями, и, не смотря на то, что в инкубаторах создается немного новых предприятий по сравнению с общим числом вновь образующихся фирм, они играют очень важную роль, направляя развитие инновационного бизнеса и реформируя местные коммерческие структуры и систему услуг, а также способствуя коммерциализации новых технологий и улучшению имиджа региона, в котором они действуют.

Приведенные выше стратегии создания инновационно-инвестиционной инфраструктуры иллюстрируют различные отправные точки, определяемые в соответствии с имеющейся в распоряжении базой технологических ресурсов и фоновыми условиями.

В ведущих экономических державах существует хорошо развитая многокомпонентная инфраструктура государственной поддержки инновационной деятельности, которая постоянно совершенствуется, так как правительствами научная и инновационная деятельность рассматривается как единый процесс развития знания, в связи с чем на всех уровнях пропагандируется рациональный подход к новым знаниям, связанный с их использованием в бизнесе, а осознание того, что инновации являются ключевым фактором конкурентоспособности национального бизнеса, отражается на качественном построении национальной инновационно-инвестиционной инфраструктуры.

Г.М. Никитина
Самарский государственный

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Финансовый кризис, начавшийся в августе-сентябре 2008 г., затронул все сферы деятельности, в том числе инвестиционную. Инвестиционная деятельность представляет собой целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирования сбалансированной по избранным параметрам инвестиционной программы и обеспечения ее реализации. Без нее невозможно развитие предприятия, региона и в целом страны в условиях кризиса претерпело ряд изменений:

- изменение структуры и объема источников финансирования;
- изменения доли участия иностранных инвесторов в российскую экономику;
- снижение доли собственных средств, а в частности прибыли в качестве источников инвестиций;
- усложнение процедуры получения кредита и условия кредитования.

Выделяют собственные, привлеченные и заемные источники финансирования инвестиционной деятельности. К собственным источникам финансирования относятся: амортизация и прибыль. В условиях кризиса деятельности большинства предприятий стала менее прибыльна, а как следствие менее рентабельна. При этом прибыль является довольно дорогим источником финансирования, так облагается налогом в размере 20%. Амортизация оказывает влияние на формирование себестоимости продукции, поэтому некоторые предприятия перешли от ускоренного метода начисления амортизации к равномерному, с целью снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности производимого продукта на рынке.

Привлечение инвестиций путем эмиссии акций, облигаций стало неактуальным в условиях кризиса, так произошло обвальное снижение стоимости ценных бумаг, а сложная социальная ситуация на рынке труда и связанная с ней безработица сделала население неплатежеспособным.

Использование заемных средств, а именно кредитов значительно усложнилась. Финансовый кризис, в первую очередь сказался на деятельности банков: большое количество кредитов, выданных неплатежеспособным заемщикам и с недостаточным залоговым обеспечением привело к увеличению нормы доходов банка за счет значительного увеличения рисков банка и высокой инфляции (за 2008 г. составила 13%, а за 9 месяцев 2009 г. 10,5%).

Все это привело: к более сложной процедуре получения кредита, к удорожанию стоимости кредита, к увеличению размера обязательной залоговой базы, сокращению сроков кредитования.

По состоянию на конец июня 2009 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 242,5 млрд. долл. США, что на 0,1% больше по сравнению с

соответствующим периодом предыдущего года. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 56,0% (на конец июня 2008 г. - 48,7%), доля прямых инвестиций составила 39,2% (48,4%), портфельных - 4,8% (2,9%).

Основные страны-инвесторы в I полугодии 2009 г. - Люксембург, Китай, Нидерланды, Кипр, Германия, Соединенное Королевство (Великобритания), Франция, США. На долю этих стран приходилось 77,0% общего объема накопленных иностранных инвестиций, 75,5% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец июня 2009 г. составил 60,8 млрд. долл. США. В I полугодии 2009 г. из России за рубеж направлено 43,5 млрд. долл. США иностранных инвестиций, или на 16,8% меньше, чем в I полугодии 2008 г. Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 38,2 млрд. долл. США, или на 14,2% меньше, чем в I полугодии 2008 г.

Внедрение инновационных технологий поможет стране преодолеть последствия нынешнего глобального экономического кризиса, выйти из него обновленной с новой конкурентоспособной экономикой. Однако пока инвестиции в инновации угрожающе снижаются. За кризисные осенние месяцы прошлого года потери рынка инноваций составили около 400 млрд. руб. По оценкам Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) в дальнейшем объем инвестиций в инновационные проекты снизится на 70-80%. До 90% свернут свои вложения крупные корпорации, до 60% - бизнес-ангелы, до 45% - венчурные фонды и до 20% снизятся объемы финансирования инновационной отрасли со стороны государства.

В 2008 г. российский инновационный сектор не испытывал проблем с инвестициями. Деньги в него активно поступали как со стороны частных венчурных фондов, так и из федерального бюджета. На развитие инноваций в России в 2008 г. было выделено около 1,3 трлн. руб. Из них госрасходов - около 954 млрд. руб. и более 7 млрд. долл. - средств частных инвесторов. В настоящее время основной вес поддержки инновационной отрасли перемещается в сторону государства и крупных корпораций. Их доля в общем объеме инвестиций в инновационные проекты в настоящее время составляет 87%, против 13% инвестиций, выделяемых частными венчурными фондами и бизнес-ангелами.

Инвестиции и инновации идут рука об руку, а замедление темпов инвестиционной деятельности, вследствие негативного влияния финансового кризиса привело к сворачиванию ряда инвестиционных проектов, в том числе инновационных. Как бы ни развивалась ситуация с кризисом, наиболее инвестиционно привлекательными проектами являются проекты, которые опираются на современные инновационные технологии.

С.А. Новиков
Самарский государственный

СНИЖЕНИЕ ЭЛЕКТРОЕМКОСТИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Повышение энергетической эффективности российской экономики является приоритетной задачей ее развития. За последние годы на федеральном и региональном уровнях управления экономикой страны принят целый ряд законодательных актов, направленных на активизацию процессов энергосбережения. Существенных сдвигов в направлении проведения энергосберегающей политики, которые соответствовали бы целевым ориентирам ее осуществления, до настоящего времени так и не произошло. Решение данной проблемы сдерживается в силу действия самых разнообразных причин. Однако в настоящее время становится уже достаточно очевидным, что попытки решения данной проблемы только лишь посредством внесения изменений в действующее законодательство, хотя это безусловно и имеет важнейшее значение, все же не могут принести желаемых результатов. Необходимо использование новых подходов к организации деятельности энергетических служб предприятий. В развитых странах повышение энергоэффективности обеспечивало 60-65% экономического роста. На современном этапе развития международной экономической системы проблема электропотребления во многом определяет положение страны в мировой экономике и затрагивает интересы всех отраслей промышленности, в том числе она актуальна для предприятий машиностроительной отрасли.

Решение проблемы рационализации использования энергетических ресурсов невозможно без знания реальности - фактических общих и удельных затрат. В 1999-2006 гг. постепенный выход тяжелой промышленности на уровень 1990 г. по объему валовой продукции (в натуральных единицах) происходил с меньшими максимумами нагрузки и меньшими расходами электроэнергии. При этом в машиностроении остаются технологические переделы и этапы производства, которые являются наиболее электроемкими и затраты электроэнергии по которым существенно влияют на формирование себестоимости выпускаемой продукции. Условия, в которых развивается современное машиностроение, требуют нового теоретического видения проблемы и новых подходов к реализации организационно-технических мероприятий по оптимальному использованию электроэнергии при решении текущих, тактических и стратегических задач руководителями, технологами, экономистами в ряду "цех - производство - предприятие - регион - отрасль - страна в целом". Показатель электроемкости производства, то он может характеризовать тенденции развития технического уровня производства в связи с углублением электрификации. Темп роста или снижение электроемкости отражает преобладание действия экстенсивных или интенсивных факторов в отрасли. При характеристике электроемкости исключительно важное значение имеет способ расчета. Динамика электроемкости отражает основные тенденции развития машиностроительного производства на разных этапах технического прогресса, а также особенности структурных сдвигов в промышленном выпуске. На

первом этапе электрификации преимущественное влияние на изменение электроемкости продукции оказывали технологические факторы научно-технического прогресса. На втором этапе этот процесс сменяется преимущественным влиянием изменения структуры производства. Для повышения рационального электропотребления в машиностроении необходима разработка отраслевых и межотраслевых программ энергосбережения, в основе которых должна быть относительно некапиталоемкие технические, структурные и организационно-экономические и мероприятия из-за отсутствия пока в нужных объемах реальных промышленных инвестиций.

В МК при спаде производства указанные направления в их сочетании и взаимобусловленности могут быть наиболее значимыми, что предопределяется в значительной степени и постоянным ростом цен на энергоносители. Развитие энергетического хозяйства в машиностроении происходит без учета энергетической эффективности производства. На предприятиях отрасли энергетическими службами недостаточно энергетический аудит и паспортизация рабочих мест, что является важным условием экономической оптимизации режимов электропотребления. С целью снижения электроемкости продукции в комплексе подготовки - кадровой, организационной, информационной, методической, технологической - должна быть и энергетическая подготовка современного производства, назначение которой состоит в прогнозировании электропотребления и развитие энергетической базы предприятия, углубления электрификации. Энергетическая подготовка в МК предполагает работы по взаимодействию энергетических служб предприятий с инженерными подразделениями самих предприятий и районными энергетическими системами в условиях, когда энергия является товаром особого рода, роль которого постоянно возрастает. Ремонт энергетического оборудования в отрасли машиностроения РФ в 2004 г. было занято примерно 300 тыс. чел. Ремонт всего, в том числе транспортно-складского и другого оборудования, занимается около 400 тыс. чел. В составе отдельных специализированных служб и цехов структурных подразделений предприятий отрасли.

На многих предприятиях в составе служб главного энергетика недостаточно квалифицированных специалистов по организации и управлению промышленной энергетикой. Существенным препятствием для электросбережения является слабое информационное обеспечение, отсутствие достаточной информации о б энергетических потоках, что часто не позволяет принимать оперативные хозяйственные решения по оптимизации и регулированию потоков в условиях ухудшения технологических и хозяйственных связей. Использование методов экономического регулирования потребления электроэнергии требует обоснования критериев экономической эффективности ее использования в типичных технологических процессах машиностроительного производства. Эти критерии должны базироваться на системе стандартов электропотребления, разрабатываемых для однотипных групп оборудования, а также технологических регламентов, отраслевых технологических и производственных нормативов, но пока в машиностроении работа такого рода проводится не системно. Несовершенство системы показателей динамики экономической эффективности электропотребления ограничивает реализацию на уровне предприятия основных принципов коммерческого расчета. В экономической литературе показатель затратного типа "электроемкость" недостаточно ориентирует руководителей на

всех уровнях на достижение высоких конечных экономических и социальных результатов хозяйствования.

Экономическая скорость изготовления машиностроительной продукции определяется во многом техническим и организационным уровнем энергетической базы и степенью развития электротехнологий на ведущих стадиях - заготовительной, обрабатывающей, сборочной. Ускорение развития электротехнологического потенциала способствует повышению эффективности активной части основных промышленно-производственных фондов в машиностроении за счет совершенствования механизма функционирования элементов системы "станок - приспособление - инструмент - деталь", которая в итоге определяет составляющие элементы потенциала конкурентоспособности предприятия и производимой продукции. Физическая универсализация электроэнергии как основного энергоносителя в основных переделах машиностроительного производства - объективное условие перехода к гибким системам технологии, основной резерв повышения эффективности использования производственного потенциала, повышения качества продукции и улучшения условий труда.

Е.В. Олейникова

*Саратовский государственный
технический университет*

Б.Я. Татарских

*Самарский государственный
экономический университет*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЫЧАГИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ОСНОВАХ АУТСОРСИНГА

В условиях развитых рыночных отношений существенно изменяются формы взаимоотношений между изготовителем и потребителем, при которых приоритет в экономических интересах сохраняется за потребителем, так как производитель продукции в условиях устойчивых связей имеет возможность достаточно четко прогнозировать возможное развитие производства. Как показывает зарубежный опыт, сервис потребителей включает наладку, монтаж, контроль за работой собственных изделий, восстановление вышедших из строя элементов конструкции и другие работы, в допродажный и послепродажный периоды. На рынке решающим фактором при выборе покупателем средств труда становится не только их цена и потребительские свойства, но и реальная возможность производителей обеспечить необходимое техническое обслуживание в течение всего периода эксплуатации. В рыночных условиях потребитель оборудования не может допустить снижения прибыли ввиду простоев оборудования из-за нехватки сменяемых элементов, увеличения непроекти-

тельных затрат в связи с ростом стоимости запасных частей собственного изготовления по сравнению с их поступлением со стороны.

Выпускаемые Японией станки с ЧПУ, например, не превосходят по качеству выпускаемые фирмами США, но имеют больший рынок сбыта. Причина состоит в том, что у японских фирм лучше налажен эксплуатационный сервис. При определении экономической целесообразности сервиса сопоставляются два возможных варианта: запасные части для ремонта производятся либо непосредственно самими предприятиями, эксплуатирующими оборудование, либо на основе использования эксплуатационного сервиса. Следует учесть, что срок использования средств автоматизации для станков в несколько раз превышает период их производства, поэтому по мере снятия изделий с производства изготовление запасных частей к ним выполняется меньшими партиями, по сравнению с основной продукцией. Нестабильной является и их повторяемость выпуска, поэтому для заводов-изготовителей средств автоматизации производство запасных частей является эффективным при использовании передовых достижений НТП, методов организации и управления производством. Следует отметить и такую специфику эксплуатационного сервиса для средств автоматизации, которые используются в различных условиях потребления и характеризуются неодинаковыми режимами работы, температурной средой, вибрацией и другими факторами. Соответственно, оказываются различные показатели их износа и безотказности.

Для поддержания парка машин и оборудования в работоспособном состоянии важно не только правильно выбрать наиболее эффективное с экономической точки зрения мероприятие по возмещению износа устаревшей техники, но и своевременно и качественно его осуществить. При некачественном выполнении капитального ремонта или модернизации оборудования предприятие не получает ожидаемого полезного эффекта от эксплуатации, и следовательно, затраты на их проведение нецелесообразны. Поэтому своевременная оценка качества выполнения капитального ремонта и других видов ремонтных работ позволяет определить правильность выбора наиболее эффективного направления технического усовершенствования устаревшего оборудования. Обращение к разработчикам отечественного оборудования с этой целью позволяет снять некоторые такие острые и застаревшие проблемы и должно носить постоянный характер. Создание сервисных центров по обслуживанию ранее выпущенного оборудования, совмещающих контроль за его состоянием с целью своевременной модернизации с учетом изменения номенклатуры выпускаемой продукции на предприятии и технологии изготовления продукции, где оно эксплуатируется, будет способствовать своевременной его модернизации или замене.

В строгой экономии рабочего времени производства заключен весь смысл преобразований производственно-технической базы предприятия на качественно новой основе. Средства производства относятся к продуктам длительного пользования. Поэтому временной фактор их использования будет учитываться при определении объема полезного продукта от потребления продукции и непосредственно влиять на качество выпускаемой продукции. Если величину полезного эффекта ($PЭ$) от выпуска продукции определенного вида выразить формулой:

$$PЭ = E_{пэ} \cdot Q \cdot t,$$

где Q - количество произведенной продукции;

$E_{плэ}$ - единица полезного эффекта с одной единицы продукции;

t - время потребления продукции, то величина полезного эффекта будет зависеть напрямую от времени использования оборудования. Показатель времени использования оборудования является в определенной степени собирательным или комплексным.

На практике ресурс (в часах), наработка на отказ оборудования с течением времени снижаются, кроме того, этот показатель одновременно определяется уровнем надежности работы оборудования или его качеством. Выходом является качественный ремонт, обслуживание или своевременная замена оборудования. В идеальном случае при модернизации должны быть восстановлены технико-эксплуатационные показатели устаревшего оборудования и доведены до уровня показателей нового, а в ряде случаев должны быть выше их. К сожалению, как показывает опыт, только комплексная модернизация, предусматривающая техническое совершенствование действующих машин и оборудования по всем ее направлениям, позволяет довести все технико-эксплуатационные параметры и экономические показатели физически изношенной и морально устаревшей техники до уровня показателей новой. Такая комплексная модернизация должно проводиться силами производителей оборудования и одновременно ориентироваться на качество выполнения всех необходимых работ. Эффективная организация таких работ возможна, если предприятия потребители оборудования заключают договоры аутсорсинга на обслуживание имеющегося оборудования силами специализированных организаций, организованных при участии предприятий-изготовителей оборудования.

Проблема разработки и внедрения наиболее рациональных организационных форм ремонтного обслуживания в условиях становления и развития новых форм хозяйствования и новых институциональных форм освещена в экономической литературе в последнее время слабо. Не решены в условиях переходного периода развития экономики механизмы взаимодействия различных отраслей и структур, занятых в ремонтной сфере, не разработаны модели инновационной политики развития ремонтного производства в целом. Работы специалистов этой области в основном сводятся к описанию существующих организационных форм, планированию ремонтных работ на основе экономико-математических моделей и методов моделирования. В системе ППР нет четких определений той или иной организационной формы и рекомендаций по их использованию.

Вместе с тем, в настоящее время многие промышленные компании предпочитают фокусировать внимание на вопросах, составляющих стержень их бизнеса, передавая функции своих вспомогательных подразделений специализированным сторонним сервисным организациям. Эта тенденция получила название - аутсорсинг. В ее основе лежит целый ряд важнейших организационных причин и экономических факторов. Возросшая во многих секторах промышленности цикличность существования снижает эффективность работы вспомогательных служб, в связи с чем производители стремятся перенести расходы по выполнению этих функций из ряда постоянных издержек в переменные. Специализированные подрядные фирмы сосредотачивают свое внимание на промышленных предприятиях-заказчиках, концентрируя деловую активность на его обслуживании. Это является ядром их бизнеса, в то вре-

мя как для промышленных компаний выполнение вспомогательных функций, как правило, остается второстепенным делом.

Расширению развития специализированных сервисных фирм способствует то, что, в отличие от подразделений промышленной компании, они не испытывают прямой жесткой конкуренции. Они более мобильны в таких функциях, более мотивированы на повышение эффективности работы персонала, на применение современных продуктивных методов работы, ориентированы на использование передовых технологий в обслуживании и обеспечении наиболее оптимального сочетания в цепи: "цена - качество - время" на предоставляемые услуги.

При формировании системы сервисного обслуживания оборудования клиентов предприятие-производитель оборудования стремится создать имидж фирмы и марку своей продукции, и здесь акценты делаются на достижениях или особенностях своей продукции. В условиях растущего предпринимательства фирменное сервисное обслуживание отражает уже превосходство управления в координации трудовой деятельности и ее увязке с конкретными потребителями для обеспечения высокого уровня качества выпускаемой продукции и сервиса. Многие предприятия берут на вооружение философию глобальной ориентации на сервисные услуги, как это делается во всем мире, стремятся использовать зарубежный опыт. В связи с этим следует выделить несколько этапов развития сервисных услуг и расширения сферы деятельности в этой области (см. таблицу).

Сущность и этапы перехода предприятия на предоставление сервисных ремонтных работ

Название этапа	Сущность этапа и содержание работ
1. Традиционный ремонт	Продажа оборудования покупателю без дальнейшего сопровождения товара. Производитель (продавец) оборудования несет ответственность перед покупателем только до момента продажи и поставки и, как правило, не интересуется дальнейшей судьбой проданной техники
2. Единичные сервисные услуги	Изготовитель собирает и систематизирует информацию об эксплуатации своего оборудования на предприятиях (у покупателей) и приспособливает свое производство под требования этого рынка. При этом изготовитель исследует этот рынок постоянно и пытается контролировать весь путь своей продукции до доставки и эксплуатации на протяжении ее жизненного цикла
3. Сервисные услуги как вид деятельности	Изготовитель оборудования выявляет проблемы в работе оборудования и использует весь набор инструментов и формы деятельности для качественного выполнения договорных обязательств по выполнению ремонтных работ
4. Сервисные услуги как обязательный вид деятельности (проведение фирменного ремонта)	Изготовитель оборудования глубоко исследует рынок и использует для его завоевания весь набор инструментов, обеспечивающих имидж предприятию и конкурентоспособность продукции: разработка оборудования на основе блочно-модульного метода и с учетом снижения его ремонтоемкости
5. Постоянная сервисная деятельность (диверсификация) производства	Сервисная деятельность становится одним из направлений товарной политики предприятия-изготовителя оборудования; этим направлением охвачены: снабжение, сбыт, исследования и разработки, персонал, контракты, финансы и др.

Наличие проблем в составе инфраструктуры предприятий и должного развития ремонта требуют, чтобы при реализации такого направления ремонтных работ максимально полно решались задачи по формированию организационно-экономического потенциала ремонтной службы в сервисной организации. Прежде всего, необходимо уточнение среды, в которой должен развиваться качественный сервис ремонтных работ. По нашему мнению такая среда должна быть трехуровневая (см. рисунок).



Рис. Среда формирования развития ремонта и ремонтного обслуживания оборудования на основах аутсорсинга

Внутренняя среда формируется под воздействием переменных, оказывающих непосредственное влияние на процесс преобразований - производство продукции с учетом развития функций предпродажного и послепродажного обслуживания потребителей оборудования и наличие научно-исследовательской базы, предусматривающей тесную связь с изготовителем оборудования.

Развитие научно-технического потенциала производства на основе повышения уровня организации и автоматизации производства, достижение высокого мастерства выполняемых функций ремонта предполагает дальнейшее развитие научно-технического потенциала ремонтной сферы, поэтому наличие научно-исследовательской базы - обязательное условие развития качественных ремонтных услуг. С усложнением техники значение этой составляющей ремонтной деятельности будет увеличиваться. Одновременно это требует и профессионального менеджмента, принятия управленческих решений при четко определенных полномочиях и ответственности должно осуществляться одновременно с сохранением и созданием новых рабочих мест, культуры производства в сфере производственного обслуживания.

Одной из основных задач научно-исследовательской деятельности сервисных фирм должно стать:

- создание информационного банка данных по всем вопросам, связанным с техническим обслуживанием металлообрабатывающего оборудования, в том числе и импортного;

- поиск для заинтересованных заказчиков предприятий и потенциальных партнеров среди организаций и фирм зарубежных стран для налаживания прямых контактов между ними;

- развитие деловых контактов с ассоциациями и фирмами зарубежных стран по вопросам, связанным с техническим обслуживанием поставляемого для данного клиента оборудования;

- разработка собственных программ по подготовке специалистов по обслуживанию сложного и уникального оборудования для предприятий, а также обмен опытом и при необходимости привлечение зарубежных специалистов к ремонтным работам.

Рассматривая ремонтный сервис как систему, позволяющую предоставить клиенту (покупателю, потребителю) оптимальный, наиболее приемлемый вариант потребления технически сложного изделия, обеспечивающего экономически выгодную его эксплуатацию в течение гарантийного и послегарантийного срока службы, диктуемого правильными условиями использования, отечественные предприниматели должны учитывать следующее.

Во-первых, для успешной деятельности на рынке услуг необходимо прилагать более значительные усилия, более тщательно соблюдать принципы и методы маркетинга и современного сервиса. Предприятия предъявляют высокие требования к предлагаемым сервисным продуктам, их рекламе и т.д. Это объясняется острой конкуренцией, преобладанием рынка "покупателей", заметным превышением предложения услуг над спросом.

Во-вторых, изучение запросов потребителей услуг и их возможностей - это отправной момент в сервисной деятельности. Отсюда необходимость создания соот-

ветствующих подразделений, специализированных консультантов, предоставляющих информацию, одновременно полезную и покупателю и производителю услуг.

В-третьих, для успешной деятельности на рынке услуг необходимо творчески и гибко использовать маркетинговые методы. Стандартных подходов здесь нет. Важно поддерживать постоянные контакты с теми предприятиями, где находится большое количество оборудования данного производителя, с ними работать напрямую или через дочерние (агентские) фирмы, в отдельных случаях необходимо иметь лицензии на право осуществлять сервисные услуги, использовать лизинг как средство стимулирования и рекламы своей продукции. Эти и другие формы работы с покупателями применяют, учитывая конъюнктуру и прогнозы развития рынка услуг, тенденции развития машиностроения, сложившуюся практику отношений между основным и вспомогательным производством внутри предприятия и производственной инфраструктуры в целом.

В-четвертых, следовать требованиям мирового рынка (а точнее, требованиям покупателей) - означает не только соблюдать необходимые принятые условия договоров услуг. Решающее значение имеет разработка и производство такого оборудования, которое, даже спустя несколько лет после выхода на рынок, отличалось бы высокой конкурентной способностью.

Важным аспектом этой составляющей маркетинговой деятельности становится разработка продукции с учетом сервисной деятельности предприятия. Этот процесс находится на стадии становления, так как с учетом совершенствования средств техники, преобразований в экономике и производстве, сфера услуг будет расширяться под влиянием требований покупателей.

Немаловажная роль должна отводиться структуре сервисного центра, его культуре, имиджу и ресурсам, в составе которых огромная роль принадлежит персоналу, уровню его квалификации, способности работать с клиентами всех уровней требований.

Внешняя среда предприятий-пользователей услуг аутсорсинга напрямую влияет на его развитие. Здесь большая роль отводится правильной организации и распределению работ при организации ремонтных работ в условиях аутсорсинга. С учетом финансовых составляющих возможностей заказчика и состояния ремонтной базы заказчик самостоятельно решает вопросы внутренней организации и всей совокупности связей с внешней средой. В месте с тем, учитывая большое количество имеющегося в стране оборудования, требующего серьезной модернизации или замены, задачу сервиса можно решить только на основе объединения усилий заинтересованных организаций и предприятий в его существовании, поэтому эффективное развитие сервисных технологий ремонта требует наличия соответствующих условий внешней среды. Внешняя среда характеризуется постоянными изменениями совокупности переменных, которые находятся за пределами предприятия и не являются сферой непосредственного воздействия со стороны менеджмента организации, но оказывают прямое и косвенное влияние на его деятельность. Особенность современного сервиса состоит в том, что его организация и методы проведения должны учитывать такие факторы, как национальное законодательство, финансовую и экономическую ситуацию в стране, территориальное расположение и производственные условия предприятия, бытовые и прочие особенности. Значение факторов внешней

среды резко повышается в связи с возрастанием сложности всей системы общественных отношений (социальных, экономических, правовых и т.д.). Сюда следует отнести необходимость создания нормативно-законодательной базы развития лизинга оборудования, инвестиционное обеспечение развития материально-технической базы малого бизнеса в сфере ремонта, проблему подготовки кадров через систему специальных производственно-технических училищ и колледжей.

Весьма большое значение для ремонтного производства имеет обеспечение предприятия фирменными запасными частями, что способствует снижению затрат на ремонт оборудования и повышению качества ремонтных работ. В настоящее время предприятиям не выгодно производить запасные части в качестве товарной продукции, следовательно, задача заключается в том, чтобы разработать такой механизм, который бы стимулировал совершенствование ремонтных работ и способствовал бы решению этой важной производственной и народнохозяйственной проблемы. Поэтому аутсорсинг мог бы взять на себя часть задач по созданию логистического обеспечения запасными частями к оборудованию, разработку отечественных аналогов к действующим единицам импортного оборудования, создание мощностей по выпуску запасных частей к оборудованию на базе технической документации предприятий-изготовителей оборудования, а также процесс управления этими производственными запасами через создание территориальных складов запасных частей.

Не останавливаясь на определениях сущностного содержания категории качества, подчеркнем, что они получили достаточно широкое освещение в научной литературе. Однако отметим, что в рыночной экономике обеспечение качества ремонта и модернизации следует рассматривать не только как качество продукта вообще, но и как сервисного продукта. В свою очередь понятие сервисного продукта уже подразумевает высокое качество предоставления соответствующего вида услуг. Применительно к оборудованию, как сложному и наукоемкому продукту содержание таких услуг должно быть комплексным, отслеживаться от первоначального определения потребности в услугах до их удовлетворения. Этот комплекс включает в себя: поиск и изучение рынка производственных услуг, разработку продукции с учетом требований условий эксплуатации и обслуживания, разработку процессов технического обслуживания с учетом требования заказчика, материально-техническое обеспечение процессов обслуживания, подготовку кадров и осуществление функций технической помощи и обслуживания.

Если любая производственная услуга рассматривается как товар, то взаимодействие и взаимообусловленность факторов, влияющих на качество продукции, можно представить в виде маркетинговой петли качества, которая, в принципе, соответствует содержанию понятия спираль качества. Под обеспечением качества сервисной деятельности следует понимать предупреждение потребностей пользователей или потребителей услуг, разработку самих видов услуг, их реализацию, Эффективное техническое обслуживание и эксплуатацию в течение нормативного срока службы, не превышающего срок морального износа техники. Такое понятие несколько отличается от общепринятого, поскольку следует, что целью процесса обеспечения качества является выполнение функций эксплуатационного сервиса в соответствии с общественными потребностями в них и заказами потребителей при тесной связи с производителями этой техники.

Одновременно взаимодействие и взаимообусловленность факторов, влияющих на качество обслуживания, можно представить в виде маркетинговой петли качества, которая, в принципе, соответствует содержанию понятия "спираль качества" и характеризует, с одной стороны, состав сервисных услуг по обслуживанию оборудования, а с другой стороны, показывает развитие рынка сервисных услуг в течение жизненного срока службы оборудования. Одновременно такая модель предусматривает разработку принципов развития ремонтных услуг на таких основах и комплекса взаимосвязанных мероприятий, влияющих на качество работы оборудования в процессе эксплуатации.

Увязка перечисленных элементов обеспечивается следующими направлениями исследований:

- обоснование и разработка технических требований к предлагаемым инновациям в области сервисных технологий обслуживания оборудования;
- установление потребности в обслуживании оборудования и определение стратегии ее проведения.

Специфичность аутсорсинга говорит о необходимости формулирования общеметодологических принципов, определяющих тенденции и перспективы его развития в сфере ремонта и особенности его использования на местах, исходя из того, что основной целью аутсорсинга должно стать постоянное качественное удовлетворения потребности в ремонтных услугах. Сущность ремонта, особенности организации ремонтных работ на и требования развития рынка ремонтных услуг позволяют нам сформулировать основные принципы функционирования аутсорсинга в ремонтной сфере предприятий, учитывающие концепцию жизненного цикла изделий, важность и возможность модернизации и разработки новых изделий по результатам постоянного контроля состояния оборудования. К ним относятся: ориентация услуг на условия производства заказчика, гибкое реагирование на изменение условий производства, оперативный учет технического состояния оборудования и своевременное устранение всех ситуаций, способных нарушить ритмичность основного производства, формирование общей позиции заказчика и исполнителя, участие заказчика в разработке оборудования, предложение услуг предпродажного и послепродажного обслуживания, принцип обратной связи.

Как правило, "петля качества" в рамках послепродажного обслуживания предусматривает комплекс работ по доставке, монтажу и отладке вводимого в эксплуатацию оборудования, оставляя без внимания демонтажные работы по истечении срока службы оборудования. Поскольку повсеместно на предприятиях всех отраслей промышленности активно прогрессирует физический и моральный износ техники, актуальной является решение проблемы утилизации выбывающего оборудования. Решение ее может стать важнейшей функцией аутсорсинга. Специалисты сервисного центра, зная конструктивно-технические характеристики оборудования могут рассчитать трудоемкость и материально-техническую подготовку работ по утилизации, планировать весь комплекс таких работ для конкретных исполнителей (бригады, звена), выполняющих определенные виды работ для определенного парка оборудования, разработать схему демонтажа оборудования и выполнить все необходимые в этом случае работы, вплоть до вывоза и реализации металла. Эта функция может выпол-

нять в пакетном или индивидуальном договоре и этом случае аутсорсинг осуществляет преемственность всех работ по стадиям жизненного цикла оборудования, учет срока службы и эксплуатации оборудования, обеспечивая производственную кооперацию и прямые связи с предприятиями металлургии.

Все эти обстоятельства могут служить основой мотивации создания необходимых условий для развития ремонтного сервиса обеспечивающего заказчику бесперебойную работу оборудования за весь его жизненный цикл, сам сектор ремонтных услуг представляет собой переход от традиционных методов ведения бизнеса на новые методы рыночных механизмов. Создание принципиально новых или усовершенствованных систем ремонтных услуг сервиса позволяет вносить существенные изменения в технологический прогресс и объективно способствует росту сервисных услуг, связанных с поставками и дальнейшей эксплуатацией все более и более усложняющихся в техническом исполнении объектов техники. Такие услуги могут не только приносить дополнительный доход, но и помогают предприятиям быть ближе к потребителям. В условиях тесных и многообразных взаимосвязей и взаимозависимостей между сферой услуг и другими секторами экономики вопросы конкурентоспособности отечественного оборудования выходят за пределы внутрикорпоративного управления и становятся предметом межхозяйственных связей. Его результатом является сохранение и увеличение производственного потенциала предприятий, создание общих условий производства через эффективное выполнение функций производственной инфраструктуры, в частности, ремонта и ремонтного обслуживания. В конечном итоге использование отдельных видов фирменного обслуживания является одним из факторов роста производительности труда и качества выпускаемой продукции. Возрождение и дальнейшее развитие российского машиностроения и станкостроения немислимо без надлежащих технологий сервисных ремонтных услуг и научно-технологической базы ремонтного обслуживания.

А.П. Петина

*Самарский государственный
экономический университет*

Е.В. Солнцева

Поволжский банк АК СБ РФ, г. Самара

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В РОССИИ

Научно-технический прогресс, вне всякого сомнения, является наиболее важным фактором экономического роста, и именно НТП в значительной степени определяет различия между уровнями жизни богатых и бедных стран. Он же - основной гарант всех видов безопасности: национальной, оборонной, технологической, энергетической и т.д.

Научно-технический прогресс играет определяющую роль в развитии и интенсификации всех звеньев промышленного производства. Речь идет о фундаментальных, теоретических исследованиях, прикладных изысканиях, конструкторско-технологических разработках, создании образцов новой техники, ее освоение в промышленном производстве с последующим внедрением. Научно-технический потенциал любой страны - важнейший национальный ресурс, одна из основ промышленного развития, обновления общественной и научной жизни.

Научно-техническому прогрессу присущи два взаимосвязанных и взаимообусловленных аспекта: получение новых знаний и реализация их в национальном хозяйстве.

Наиболее динамичным элементом в этой системе является наука, которая все больше превращается в непосредственную производительную силу. Сегодня во всем мире экономический рост хозяйствующих субъектов определяется долей той продукции и оборудования, в которых реализованы прогрессивные знания и современные решения. Усилением роли науки возможен переход на более высокий технологический уровень производства, что особенно важно для сегодняшней России, в экономике которой преобладают производства 3 и 4 укладов. В развитых странах наука обеспечивает 60% ВВП, а в нашей стране около 10%.

Что касается второго элемента (реализация достижений науки и техники), то он был и остается проблемой номер один, начиная со времен царской России и кончая сегодняшними еще более печальными событиями. Советская наука, в свое время, занимала достаточно передовые позиции в мире, но и ее достижения редко воплощались на практике, особенно в гражданской промышленности.

Важнейшим фактором успешного функционирования экономики является масштабное внедрение достижений научно-технического прогресса на предприятиях. Многолетний опыт подтверждает, что свыше 90% прироста производительности труда, более половины экономии затрат и 60% получаемой дополнительной прибыли достигается за счет использования в национальном хозяйстве достижений научно-технического прогресса. В нашей стране они, к сожалению, не находят должного применения в практической деятельности, а потому и эффективность научной деятельности остается крайне низкой. Этим обусловлено отставание отечественной промышленности и ее неконкурентоспособность, как по ценам, так и качеству выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

В настоящее время назрела необходимость разработки продуманного и экономически обоснованного плана модернизации предприятий с целью выпуска конкурентоспособной продукции не только для внутреннего рынка страны. Правительству России необходимо отказаться от роли сырьевого придатка Запада: переработка собственного сырья на отечественных предприятиях всегда экономически выгодна, равно как и продажа не сырья, а готовой продукции. Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод в советские времена поставлял свою продукцию в 54 страны мира.

При разработке перспективных планов развития экономики необходимо учитывать сложившуюся ситуацию в стране в инновационной области.

Одной из особенностей НТП в России является многоукладность экономики, оставшаяся в "наследство" с советских времен. Во многих отраслях присутствуют

элементы различных технологических укладов. Каждый уклад, будучи целостной системой, может сопротивляться внедрению чужеродных технологических принципов, отторгая другие технологические уклады.

Еще одной особенностью НТП нашей страны является выбор необходимого технологического уровня. Ставка на передовой шестой технологический уклад, основные компоненты которого только формируются в наиболее развитых странах, потребует радикальной модернизации производств во всех ведущих отраслях и может оказаться разорительной. Ориентирование на отсталые уклады потребует внедрения в производство техники прошлых поколений, что повлечет углубление технологического отставания страны, утрату существенной части научно-технического потенциала.

Для дальнейшего динамичного конкурентоспособного развития национальной экономики в первую очередь надо преодолеть технологическую отсталость. Крайне необходимы новые современные технологии и их масштабное использование на предприятиях страны в специфических условиях их деятельности.

В современных условиях наиболее существенными факторами, влияющими на ускорение НТП, являются финансовые средства, выделяемые на развитие науки и техники; создание для предприятий нормальных условий их функционирования; подъем национальной экономики; активное участие государства в управлении с целью его ускорения; наличие цивилизованного рынка инноваций и спроса на результаты НИР и нововведения.

Не менее важной особенностью научно-технического прогресса в России является проблема финансирования не только НИОКР, но и оправданного внедрения научных разработок. При изучении данного вопроса вспомнились слова профессора химии В.В. Марковникова (25.12.1837 - 11.02.1904), который в свое время отмечал, что в России существуют два мощных течения, но одно не видит надобности в другом. Речь шла о купечестве, в руках которого были сконцентрированы огромные средства, и ученых, ощущавших их дефицит. Бизнес современной России также мало ориентирован на финансирование затратных фундаментальных исследований и реализации наукоемких технологий. Развивается экономика страны за счет реализации научных разработок, оставшихся со времен Советского Союза.

Сегодня можно выделить следующие источники финансирования научной деятельности: государственные, собственные средства предприятий и привлеченные средства.

Государственное финансирование НИОКР должно представлять собой систему ресурсного обеспечения всего инновационного цикла, начиная от разработки и заканчивая внедрением. Мировая практика подтверждает - высокотехнологичное производство не в состоянии развиваться без государственной поддержки. Правительство страны должно выступить не только спонсором передовых технологий и промышленных нововведений, но и координатором размещения заказов на выполнение научных работ.

Рассчитывать на собственные средства предприятий не приходится, так как в течение последних десятилетий по причине спада производства испытывают дефицит собственных средств, большинство из них не в состоянии "покупать" услуги науки. Мировой экономический кризис усугубил ситуацию.

Дополнительным негативным фактором является нежелание коммерческих банков кредитовать затраты предприятий и организаций на НИОКР, в связи с высокими рисками. На сегодняшний день правительству РФ следует принять более радикальные меры, направленные на повышение заинтересованности кредитных учреждений в обслуживании сферы НИОКР.

Итак, реализация достижений науки и техники поистине является основой возможного качественного роста российской экономики. Только развитие сферы высоких технологий пятого и шестого технологических укладов, производство наукоемкой, конкурентоспособной продукции отечественными предприятиями позволит нашей стране решить проблему роста эффективности научно-технического прогресса.

К.В. Пивкин

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

В теории экономики и управления часто говорят о реорганизации компаний, которая обусловлена целями и интересами владельцев компаний, а также внешними условиями функционирования. Слияния и поглощения компаний - один из самых распространенных путей развития, к которому прибегают в настоящее время большинство даже самых успешных организаций. Этот процесс в современных условиях становится явлением обычным, практически повседневным. Часто имеют место случаи, когда существующие подразделения фирмы разрастаются в результате принятия решений по бюджету капитальных вложений, и наиболее яркими примерами роста являются результаты слияний. Наряду со слияниями часто происходит скупка контрольного пакета акций за счет заемного капитала, когда акции компании приобретаются небольшой группой инвесторов, а не другой действующей компанией.

Главным мотивом многих слияний является рост капитализированной стоимости объединенного предприятия. В этих случаях говорят о синергетическом эффекте, возникающем благодаря возрастающей отдаче от масштаба управления, рыночной мощи из-за снижения конкуренции, маркетинга, производства или распределения, более низким транзакционным затратам и лучшей подготовки сделок аналитиками. Иногда слияния обусловлены отсутствием инвестиционных альтернатив для расширения своей деятельности. В некоторых случаях мотивом, побуждающим к слиянию, является снижение налоговой нагрузки, обусловленное приобретением компании с большими налоговыми льготами. В России в середине девяностых годов двадцатого века, начале двадцать первого побуждающим мотивом к слиянию служила возможность приобретения активов по цене ниже стоимости их замещения. Более выгодным вариантом было приобретение существующего предприятия с принадлежащими ему месторождениями, нежели строительство предприятия "с нуля" и получение лицензий на разработку и эксплуатацию месторождений. Часто руководители компа-

ний утверждают, что причиной слияний является диверсификация в другие виды бизнеса, которая помогает стабилизировать поток доходов фирмы и, таким образом, приносит выгоду ее владельцам. В ряде случаев реорганизация обусловлена амбициями руководителей, а также их стремлением к власти, границы которой в значительной степени определяются размерами корпорации. Экономисты классифицируют слияния по четырем типам:

- горизонтальные, когда одна фирма объединяется с другой фирмой, занятой в той же сфере бизнеса;
- вертикальные, когда компания-производитель приобретает какую-либо фирму из числа своих поставщиков;
- связанные, когда операционная деятельность объединяемых компаний имеет общую отраслевую принадлежность;
- конгломератные слияния, когда объединяются несвязанные отраслевой принадлежностью компании.

При слиянии компаний важно уделить особое внимание ряду возникающих при этом вопросов:

- приобретающая компания должна оценить денежный поток, который получится в результате приобретения, а также то, не изменится ли при этом значение требуемой рентабельности собственного капитала;
- каким образом будет оплачиваться слияние: наличными, собственными акциями, другими ценными бумагами или их комбинацией;
- после оценки выгоды слияния управляющие и акционеры приобретающей и целевой компаний должны договориться о способе ее распределения.

Для того, чтобы определить цену целевой фирмы, приобретающая компания должна спрогнозировать денежные потоки в новых условиях и рассчитать дисконтную ставку, которую следует применить к прогнозным денежным потокам.

Помимо слияний многие компании заключают соглашения о кооперации и образуют так называемые корпоративные альянсы, имеющие большой потенциал для синергии и осуществляемые во многих формах: от соглашения, прямо ориентированного на рынок, до совместной собственности в операциях мирового масштаба. Одной из форм корпоративного альянса является совместное предприятие, в котором ряд компаний объединяется ради достижения специфических и ограниченных целей. Совместное предприятие контролируется командой управляющих, состоящей из представителей двух и более материнских компаний.

Хотя корпорации чаще покупают, чем продают производственные мощности, их продажа тем не менее имеет место. Существует три основных типа дробления: продажа действующего подразделения другой фирме, "отпечкование", т.е. преобразование подразделения в отдельное юридическое лицо с отделением части акций на пропорциональной основе, а также прямая ликвидация активов. В общем случае продажа подразделения другой фирме включает продажу всех активов, как правило, за наличные деньги, либо, что встречается реже, за акции приобретающей фирмы. Причинами дробления могут быть решение Федеральной антимонопольной службы, избавление от лишних видов бизнеса, концентрация усилий управляющих на определенном виде деятельности, поиск капитала, необходимого для усиления основного вида деятельности корпорации.

Важным моментом является организация холдинговых компаний - корпораций, которые владеют определенным пакетом акций другой фирмы, позволяющим получить значимый контроль над ее деятельностью. Холдинговую компанию называют материнской, а компании, контролируемые ею, - дочерними или операционными. Преимущества холдинговых компаний заключаются в том, что они могут приобрести право осуществлять контроль с наименьшими затратами денежных средств, максимально минимизировать риски, в случае необходимости сравнительно безболезненно разделить активы холдинга. К недостаткам же относят двойное налогообложение и отсутствие безусловного контроля деятельности, что может привести к проблемам в управлении.

Следует отметить, что процессу реорганизации сопутствуют и определенные проблемы: отсутствие четко выработанной стратегии, недостаточно объективная оценка затрат, текучесть кадров в результате нечеткого распределения полномочий и ответственности, а также культурные барьеры о неопытность менеджеров.

Таким образом, при осуществлении реорганизации необходим системный, комплексный подход, основанный на стратегическом планировании и прогнозировании экономического эффекта.

Е.В. Русакова

Самарский институт управления

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Внедрение и развитие информационных технологий в современных условиях приносит предприятию очевидную пользу. Не так давно к информационно-технологическим подразделениям относились как к службам поддержки. Однако сегодня информационные технологии не только обеспечивают работу предприятий, но и связывают их с внешним миром - партнерами и клиентами. Поэтому, чтобы получить наибольшую отдачу от инвестиций в информационные технологии (ИТ) и с их помощью усилить свое конкурентное преимущество, предприятиям предстоит перестроить многие бизнес-процессы.

В современных условиях расходы на ИТ возрасли, так как предприятия еще не отказались от устаревших технологий. Для повышения эффективности от ИТ-инвестиций необходимо, чтобы ИТ-менеджеры участвовали в работе основных подразделений предприятия и отвечали за результаты наравне с руководителями предприятия - точно так же, как руководители должны нести ответственность за использование ИТ. Таким образом, возрастет отдача от инвестиций в ИТ, и появится возможность эффективнее управлять ИТ-бюджетами. Учитывая опыт предприятий, внедривших ИТ в систему управления, можно предложить практические рекомендации по эффективному внедрению и развитию ИТ-подразделений в бизнес-процесс:

- Необходимо формировать общее технологическое мышление во всех звеньях управления предприятием, поставив в зависимость карьерный рост от достижения общекорпоративных целей.

- ИТ-подразделения (комитеты) и их членов должно быть минимальное количество, но их следует наделить полномочиями для принятия решений по вопросам технологического планирования, разработки ИТ-стратегии, стандартов ИТ-архитектуры, расчетов приоритетных ИТ-задач и бюджетов. При этом необходимо укомплектовывать ИТ-комитеты по технологиям таким образом, чтобы их члены четко разбирались в вопросах корпоративной стратегии. Это позволит информационным технологиям стать не только инструментом управления, но у оружием конкурентной борьбы.

- Возложить на топ-менеджеров ответственность за рентабельность инвестиций в ИТ и поручить им же разрабатывать направления развития ИТ, что приведет к более глубокой интеграции ИТ-подразделения в основной бизнес. Сегодня от грамотного применения информационных технологий зависит успех всего предприятия, поэтому необходимо изменять прежние методы работы. Реальность такова, что ответственность за расстановку приоритетов, планирование инвестиций в ИТ и контроль за расходованием средств необходимо разделить между всеми топ-менеджерами и таким образом создать условия для успешного использования ИТ.

- Необходимо создать условия для более глубокой интеграции ИТ-подразделений в систему управления предприятием в целом. Чтобы ИТ-проекты не просто выполнялись точно в срок и с соблюдением бюджета, но и приносили реальную пользу, необходимо изменить организационную структуру и установить подотчетность ИТ-подразделений руководителю предприятия.

Сегодня большинство ИТ-подразделений пребывают в изоляции, подчиняясь лишь ИТ-директору. Руководители бизнес-подразделений не имеют права голоса при оценке работы создателей ИТ-приложений, а те, в свою очередь, не несут никакой ответственности за деятельность бизнес-подразделений, которые должны обслуживать, и потому плохо понимают, что на самом деле необходимо предприятию.

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, прежде всего необходимо провести децентрализацию подразделения, ответственного за разработку приложений. Его руководители должны извещать о ходе работ руководителя бизнес-подразделения и ИТ-директора. Область бизнес-приложений как никакая другая подходит для сотрудничества бизнеса и ИТ. По сути, бизнес-приложения - это и инструменты, позволяющие автоматизировать взаимодействие внутри предприятия или между предприятием и его партнерами или клиентами, и платформы для создания потребительской стоимости. Итак, согласно новым порядкам менеджеры подразделения, разрабатывающего ИТ-приложения, должны регулярно отчитываться о своей деятельности перед ИТ-директором и руководителями подразделений, на которые трудятся их подчиненные. В этом случае разработчикам ИТ-приложений придется понять, чем занимаются подразделения, которые они обслуживают, и наладить взаимодействие с коллегами, дабы совместными усилиями полнее использовать возможности ИТ для повышения эффективности. Что касается внутренних процессов в ИТ-подразделении, то совмещенные службы, например те, что отвечают за инфраструктуру

туру или архитектуру ИТ-приложений, должны в большинстве случаев оставаться в централизованном управлении - это обеспечит экономию на масштабах и строгое соблюдение технологических стандартов.

Рассмотрим применение ИТ на примере работы финансового директора (см. рисунок). Финансовой службе необходимо получать точные данные, быстро обрабатывать большой объем информации, применять сложные алгоритмы расчета. Именно эти факторы обуславливают необходимость использования программных продуктов, так как ручная обработка информации не удовлетворяет требованиям сегодняшнего дня.

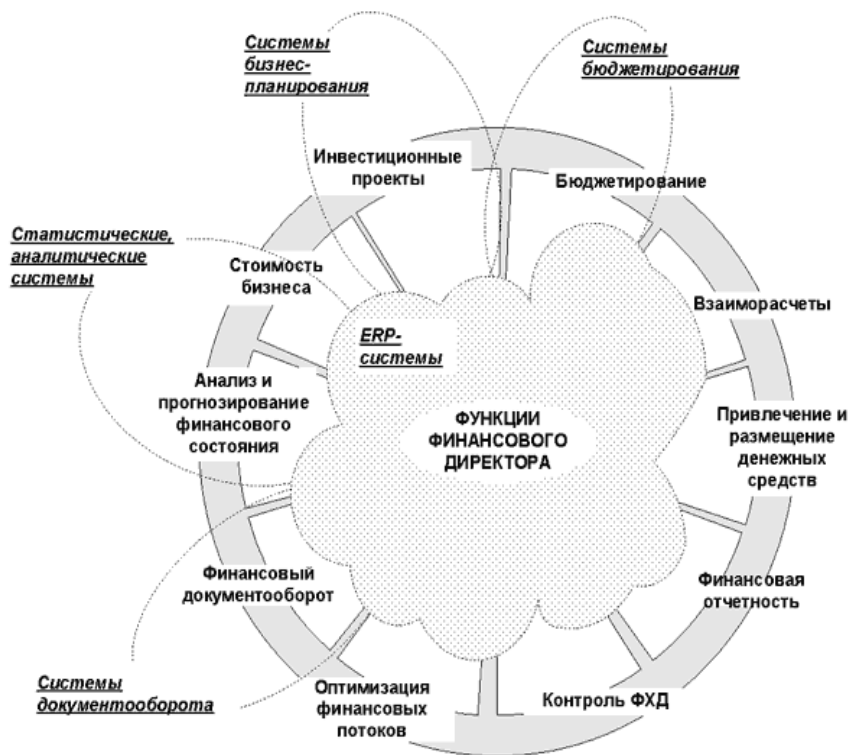


Рис. Информационные технологии в работе финансового директора

Как показывает опыт, выполнение основных функций по оперативной работе финансового директора могут эффективно обеспечить ERP-системы (Enterprise Resource Planning). В процессе управления деятельностью предприятия программный продукт класса ERP решает следующие основные задачи:

- поддержка разработки плановых (нормативных) данных по бизнес-процессам, хранение этих данных в хранилище (базе) данных (БД) и предоставление исполнителям бизнес-процессов;

- фиксация результатов бизнес-процессов и предоставление пользователям аналитической информации (например, сравнение плановых и фактических показателей и т.д.).

ERP-системы, как правило, содержат функции управления запасами и материальными потоками, производственными мощностями, снабжением и сбытом, проектированием, планово-предупредительными ремонтами, качеством, сервисным и гарантийным обслуживанием, транспортом, персоналом и т.д. Функции финансового директора в таких системах тесно интегрированы с функциями других подсистем управления. Таким образом, снижается необходимость в двойном вводе данных или стыковке информации из различных подсистем, уменьшается количество ошибок, повышается скорость доступа финансовых служб к необходимой информации.

В заключении хотелось бы подчеркнуть важность пересмотра взаимоотношений ИТ-подразделений с остальными структурными подразделениями предприятий, поскольку в ближайшем будущем информационные технологии станут стратегически важным инструментом управления предприятием.

А.А. Тарелкин
*Самарский государственный
университет*

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время с учетом кризисных явлений происходит изменение темпов развития российской экономики, в результате чего научно-технический прогресс находится в постоянном центре внимания участников этого процесса. Одной из предпосылок выхода из сложившейся ситуации становится разработка новых видов продукции, отвечающих современным требованиям, а также внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий в производственный процесс с целью сокращения себестоимости продукции и повышения ее конкурентоспособности. Необходимым условием развития инновационной деятельности является доступность инвестиций для промышленных предприятий. В связи с этим становятся актуальными вопросы стратегического управления инвестиционно-инновационной привлекательностью предприятия для модернизации технологических цепочек и производственных фондов.

Инвестиционно-инновационная привлекательность промышленного предприятия - это комплекс характеристик, определяющих спрос на инновации и инвестиции в данное предприятие. Инвестиционно-инновационная привлекательность включает в себя такие элементы, как инвестиционный и инновационный климат и потенциал предприятия. В свою очередь, инвестиционный климат представляет собой совокупность экономических, социальных, организационных условий, определяющих интерес к промышленному предприятию в качестве объекта инвестирования, а инновационный климат - совокупность условий, влияющих на инновационное развитие предприятия. Потенциал включает в себя имеющиеся ресурсы и инфраструктуру

предприятия. Инвестиционный и инновационный климат также характеризуются наличием рисков в инновационной деятельности и реализации инвестиционных проектов.

Самарская область представляется как регион с высоким инвестиционным и инновационным потенциалом. Реализация потенциала в привлечении инвестиций и модернизации производства возможна при наличии инструментов и факторов повышения инвестиционной активности. Ключевым направлением повышения конкурентоспособности промышленных предприятий является выделение инновационно-технологических составляющих в приоритетные цели инвестиционной политики. Для реализации потенциала предприятия необходима соответствующая инфраструктура, которая рассматривается как вспомогательная подсистема для обслуживания всего цикла инвестиционного и инновационного процесса, где инвестиционный процесс включает в себя формирование инвестиционного фонда, анализ объекта инвестирования, собственно стадию внедрения проекта и реализацию полученных результатов от инвестиционной деятельности, а инновационный процесс - это поиск, создание, апробация и реализация чего-то нового.

В Самарской области при формировании инвестиционного фонда предприятий наблюдается превышение доли собственных средств (57%) над заемными (42%). Среди заемных средств основное значение имеют банковские кредиты (95%) и займы других организаций. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области задолженность по полученным кредитам банков и займам предприятий составила 256,0 млрд. руб., в том числе просроченная - 10,6 млрд. руб. Темпы роста кредитных вложений существенно ниже, чем потребность промышленных предприятий в заемных средствах для технического перевооружения. Большая доля кредитных вложений направляется на пополнение оборотных средств и иные операции, не связанные с модернизацией производственного оборудования. Инвестиции в основной капитал в январе-июне 2009 г. составили 28,6% от общего объема инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие инвестиции в Самарской области в январе-июне 2009 г.*

Показатели	Млн. руб.	% к общему объему	Справочно: январь-июнь 2008 г.
Финансовые вложения предприятий и организаций (без учета субъектов малого предпринимательства)	101 623,3	100	71607,8
В том числе:			
долгосрочные	28 958,7	28,5	11513,7
краткосрочные	72 664,6	71,5	60094,0
Инвестиции в нефинансовые активы (без учета субъектов малого предпринимательства)	29 573,3	29,1	36775,6
В том числе в основной капитал	29 015,8	28,6	36530,0

* По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области.

В январе-июне 2009 г. инвестиций в основной капитал направлено 41034,2 млн. руб., что составило 73,4% к соответствующему периоду прошлого года, в том числе крупными и средними предприятиями - 29 015,8 млн. руб. Структура инвестиций в основной капитал представлена в табл. 2. В 2009 г. наблюдается снижение иностранного капитала в нефинансовых активах предприятий, так на начало года накопленный объем иностранных инвестиций в экономику Самарской области составлял 1843,1 млн. долл. США, а на 1 июля 2009 г. уже составил 1769,3 млн. долл. США, из них прямые инвестиции - 586,5, портфельные - 22,4, прочие - 1160,4 млн. долл. США.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал в январе-июне 2009 г.*

Показатели	Млн. руб.	% к итогу	Справочно: январь-июнь 2008 г., % к итогу
Инвестиции в основной капитал(без учета субъектов малого предпринимательства)	29 015,8	100	100
В том числе:			
в жилища	737,3	2,5	3,7
здания (кроме жилых) и сооружения	12 000,2	41,4	40,6
машины, оборудование, трансп. средства	14 387,4	49,6	53,7
прочее	1890,9	6,5	2,0
Из общего объема инвестиций: инвестиции из-за рубежа	1665,8	5,7	4,2

* По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области.

Научными исследованиями и разработками в Самарской области занимаются более 60 организаций, что явно недостаточно для удовлетворения потребностей предприятий во внедрении ресурсо- и энергосберегающих технологий, а также в новых видах продукции.

Анализ экономического развития Самарской области дает возможность охарактеризовать инвестиционный и инновационный потенциал региона как высокий, но реализуемый не в полном объеме. Такой вывод можно сделать на основе наличия условий развития инвестиционной и инновационной деятельности: разнообразием природных ресурсов, концентрацией человеческого потенциала, большое количество крупных производственных предприятий, представленность учебных заведений в регионе и т.д.

При оценке инвестиционно-инновационной привлекательности инвестиционный и инновационный климат характеризуется рисками и институциональной системой.

Снижение уровня риска в инвестиционно-инновационной деятельности возможно за счет диверсификации, т.е. необходимо инвестиции направлять в различные инновационные проекты, результаты и эффективность которых не зависят друг от друга.

Анализ рисков и прогнозирование негативных последствий в процессе создания и реализации научно-технических разработок происходит с нескольких сторон в процессе инвестирования: первой стороной выступает промышленное предприятие, которое определяет целесообразность внедрения инновации в производственный цикл,

второй стороной является инвестор, предоставляющий средства для финансирования инновационной деятельности, и третья сторона - органы власти, контролирующие целевое расходование средств. При этом каждый субъект данного процесса определяет свои цели и допустимые значения риска, которые, как правило, не совпадают.

Основной целью анализа является получение информации, дающей объективную и точную картину о потенциальном инновационном проекте и о самом промышленном предприятии для определения потребности в финансировании, а также возможности в будущем в полном объеме выполнить обязательства перед инвестором.

Инвестиционный процесс финансирования инновационной деятельности включает в себя следующую последовательность действий и процедур:

- сбор необходимой информации, контроль полноты имеющейся информации о предприятии и проекте;
- анализ инвестиционного проекта, оценка инвестиционной привлекательности и рисков - принятие решения о целесообразности реализации;
- поиск потенциальных инвесторов;
- разработка схемы финансирования инновационного проекта и структурирование сделки;
- мониторинг и контроль промежуточных этапов реализации инновационного проекта;
- внедрение результатов инновационной деятельности в производственный процесс и достижение запланированного эффекта.

Институциональная система Самарской области определяется существующими в регионе формальными и неформальными правилами и ограничениями. Законодательные условия инвестиционной и инновационной деятельности формируют правовое пространство инвестиционного и инновационного процессов. Большую роль здесь играет региональное законодательство в этой области. В результате анализа законодательной базы Самарской области можно сделать вывод, инвестиционный инновационный вектор в развитии экономики - главный долгосрочный приоритет Правительства Самарской области, и он обеспечивается соответствующей нормативной и институциональной базой. Существенную роль в институциональной системе играют определенные особенности поведенческой активности участников инвестиционной и инновационной деятельности в регионе.

Одним из приоритетных направлений инвестиционной политики Самарской области является определение направлений и механизмов инвестирования в инновационную деятельность. Инновационная активность промышленных предприятий в регионе остается пока низкой. Прежде всего, это обусловлено тем, что для собственников предприятий и инвесторов важно получение доходов в ближайшей перспективе, а результаты инновационной деятельности требуют определенных временных разрывов от этапа разработки проекта до его реализации и получения необходимого эффекта. Собственников предприятий могут заинтересовать уже реализованные инновации, которые дают существенные результаты в короткие сроки. И в то же время они опасаются чрезмерных рисков инновационной деятельности. Также существуют проблемы, не позволяющие в полной мере оказать государственную поддержку перспективным инвестиционным проектам: низкий уровень инновацион-

ного развития, отсутствие у промышленных предприятий достаточного обеспечения и сложности, связанные с предоставлением банковских кредитов.

Для активизации инновационного процесса в регионе необходимо создание инвестиционно-инновационных фондов, которые будут осуществлять разработку и тестирование новшеств, доводя до возможности их серийного производства. При этом важно решать следующие задачи:

1) провести инвентаризацию областей, где необходимо научно-техническое вмешательство для определения перспективных направлений инновационного развития промышленных предприятий. Например, производства с высокой материалоемкостью, низкой фондоотдачей и т.д.;

2) организовать полную цепочку от создания до внедрения в производственный процесс и продвижение новшеств на рынок путем реализации научно-технического потенциала региона;

3) сформировать систему оценки коммерческой эффективности результатов научно-технической и инновационной деятельности с участием общественных экспертов, ученых в данной отрасли, инвесторов и представителей собственников промышленных предприятий;

4) обеспечить конкуренцию на рынке инновационных технологий с точки зрения эффективности каждого инвестиционного проекта;

5) разрабатывать инвестиционные и инновационные проекты с учетом устойчивости промежуточных этапов к возможным изменениям, в том числе прорабатывать резервные источники финансирования проектов до выхода на коммерческую эффективность, и, прежде всего, на начальных стадиях;

6) стимулировать создание и внедрение в производственный цикл перспективных инновационных разработок через предоставление льгот и условий для развития инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий;

7) контролировать использование инвестиционных средств, выделяемых для инновационной деятельности и развития научно-технических структур.

В миссии организации одним из составных элементов должно быть инновационное развитие и повышение эффективности деятельности за счет модернизации производственных фондов и внедрения новых технологий. Производственная деятельность предприятия должна строиться с учетом постоянного мониторинга появления новых разработок и внедрения их в процесс для чего необходимо создание организующей структуры, которая будет координировать деятельность субъектов инвестиционного процесса. Это может быть специальный фонд, целью которого должна стать реализация инвестиционного потенциала предприятий путем аккумулирования российских и иностранных инвестиций. Участниками этого фонда должны стать представители банков, инвесторов, предприятий, научных организаций и органов власти. Участники фонда занимаются разработкой схем привлечения инвестиционных средств для инновационных программ и научно-технических работ, а также обеспечивают процесс внедрения инноваций в производственный цикл. Можно выделить следующие направления деятельности инвестиционно-инновационного фонда:

- 1) развитие взаимодействия участников инвестиционно-инновационного процесса - промышленных предприятий, кредитных организаций, инвестиционных компаний, научных организаций и органов власти;
- 2) определение приоритетных направлений научных исследований и разработок;
- 3) оценка коммерческой эффективности инвестиционных проектов и выбор наиболее оптимального для решения производственной задачи;
- 4) организация финансирования инновационной и инвестиционной деятельности.

Таким образом, в современных условиях наблюдается постоянно растущая потребность в инновационном пути развития российской экономики. Основной отличительной чертой развития инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий на современном этапе является более активное участие государства, которое должно постоянно поддерживать и стимулировать повышение уровня научно-технического прогресса в промышленности.

Б.Я. Татарских

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Дальнейшее развитие ведущих отраслей промышленности России определяется прежде всего темпами технологического прогресса на базе новейших научных достижений.

Устойчивое обеспечение технологической и экономической безопасности страны предполагает кардинальное совершенствование управления НТП и прежде всего системой "наука - инновации-технологии". В России за последние годы разработаны программы различной направленности в сфере развития материально-технической базы отдельных отраслей, однако, их реализация происходит низкими темпами и часто не комплексно, что не позволяет иметь высокий их социально-экономический эффект.

В условиях ухудшения экономической ситуации наиболее существенные негативные последствия ожидаются в такой отрасли как машиностроение, развитие которого определяет динамику НТП в экономике страны. В этой связи актуальной является проблема повышения эффективности управления НТП в ведущих отраслях машиностроительного комплекса, который определяют темпы научно-технического прогресса России. Динамика производственно-экономического потенциала машиностроения обуславливается, прежде всего технологическим развитием, темпы которого в последние годы замедлились. Межстрановый структурно-системный кризис во многом стал причиной разрушения цикличности функционирования элементов тех-

нологического пространства и снижения уровня общей управляемости НТП. Многочисленные исследования отечественных и зарубежных специалистов показывают, что необходима информация о циклах в системе базовых элементов производства: (материалы, оборудование, энергоносители, информация).

Проведение анализа тенденций развития отраслей, предприятий (организаций) на научной основе предполагает наличие данных о циклах, которые следует учитывать при управлении предприятием и элементами его потенциала. К составу циклов, динамика которых может характеризовать динамику конкурентоспособности и конкурентоустойчивости хозяйствующих субъектов, входят: инновационный, маркетинговый, инвестиционный, информационный, технологический, производственный, управленческий, жизненный цикл продукции, учетный, коммерческий, финансовый, воспроизводственный. Функциональная сбалансированность и структурная упорядоченность этих циклов может свидетельствовать о качественных изменениях в деятельности предприятий машиностроительного комплекса (МК).

Однако пока в МК нет научно-методических исследований в этой сфере поиска структурно-динамических резервов комплексного, эффективного развития предприятий. Необходимо в числе менеджеров иметь аналитиков - системотехников, роль которых в зарубежных фирмах оценивается высоко. В России на крупных машиностроительных предприятиях, например, имеются отделы, которые координируют работу, связанную со стратегическим развитием, решают проблемы научно-инновационного развития с высокой результативностью, но эта работа не всегда обеспечивается необходимой координацией. В МК, однако, с учетом динамики научно-технологического прогресса и реальной организационно-экономической ситуацией в наукоемких подотраслях машиностроительного комплекса все острее становится проблема кадрового обеспечения применительно к различным аспектам инновационной деятельности. Последовательное развитие инновационно-технологического потенциала машиностроения предполагает четкую концепцию механизмов и инструментов управления, в том числе по функциональному признаку. В последние годы в машиностроении России при разработке концепции управления развитием инновационно-технологического потенциала определяются и классифицируются основные функции управления этим потенциалом в аспекте классического менеджмента.

В настоящее время применительно к машиностроению повышение уровня инновационно-технологического потенциала является основным фактором обеспечения высокого качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности, что имеет определяющее значение в условиях достаточно жесткой конкуренции на рынках машиностроительной продукции и в связи с финансовыми проблемами последнего времени.

Действующая практика управления развитием материально-технической базы машиностроения России показывает, что всегда необходимо предусматривать этапы соответствующего регулирования такого рода развитием. Как показывает опыт, в машиностроении для эффективного развития инновационно-технологического потенциала необходимо комплексное обеспечение. Главные элементы такого обеспечения показаны на рисунке.

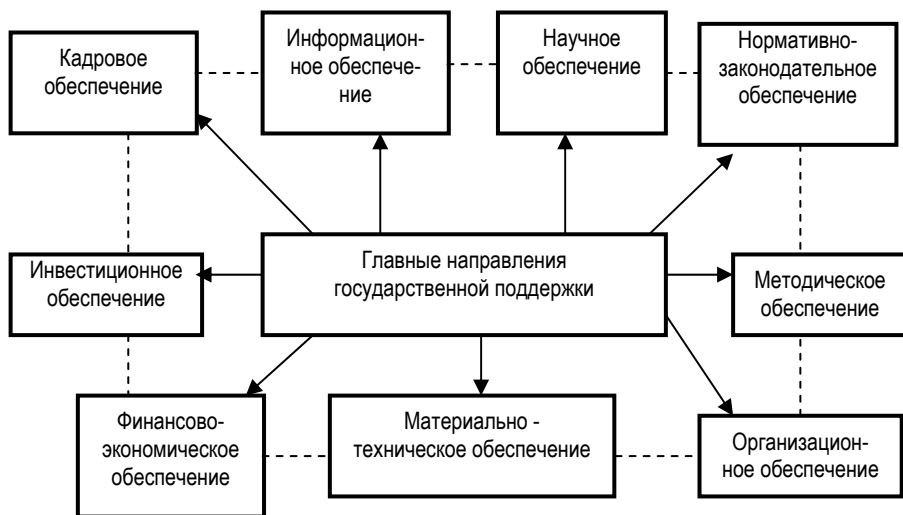


Рис. Главные направления государственной поддержки развития инновационно-технологического потенциала предприятий МК

В современных хозяйственных условиях указанные виды обеспечения (в виде целевой государственной поддержки) должны быть предусмотрены в размерах, соответствующих требованиям развития экономики страны. При этом ресурсный подход предполагает исследование всех видов организационно-экономических и других резервов повышения результатов хозяйствования. В машиностроении России в условиях ограниченных финансовых и других ресурсов большинство руководителей стремятся рационально расходовать эти ресурсы, однако, часто не учитывают очевидные приоритеты ведущих структурных подразделений в решении проблем перехода к выпуску конкурентоспособной продукции. Системное управление процессом ускорения создания наукоемкой конкурентоспособной машиностроительной продукции предполагает соблюдение приоритетности затрат, связанных с производством этой продукции по признаку их важности.

К ним следует, на наш взгляд, отнести: затраты на проведение маркетинговых исследований; затраты на прогнозирование научно-технического прогресса; затраты на информационное обслуживание; затраты на научные исследования; затраты на новые технологии; затраты на оплату труда разработчиков; затраты на приобретение нового оборудования; затраты на приобретение новых материалов; затраты на основные энергоносители.

Указанная последовательность распределения затрат на развитие машиностроительного производства представляется как ориентир на этапе формирования основных затрат при изготовлении новой продукции. Анализируя качество работы соответствующих структурных подразделений предприятия, следует учитывать динамику ресурсоотдачи для внедрения реального хозяйственного расчета, используя системы соответствующих показателей. Прежде всего это относится к показателям

тактического и стратегического характера и в том числе к инвестиционным вложениям и затратам, связанным и с природоохранной деятельностью. Наличие определенных разновременных эффектов: технических, экономических и организационных затрудняет выполнение интегральной количественной оценки итогов деятельности, которые могли бы стать с учетом лага инфляционных процессов основой оценки эффективности производства на предприятии. Многие изменения, к сожалению, не учитываются. Научное управление технологическим развитием машиностроения с учетом всего многообразия технических, организационных, экономических, структурных и других факторов позволяет улучшать результаты хозяйствования деятельности. Важное значение имеет проблема реального инвестирования развития материально-технической базы предприятий машиностроения. Эффективность инвестирования определяется многими условиями, центральное место среди которых занимает система интересов его участников. Но, для того чтобы эта система функционировала не стихийно, один из участников должен взять на себя координацию ее деятельности. В России роль такого координатора в рамках законодательного "поля" может и должно взять на себя государство. Решение сложных проблем развития технологического потенциала машиностроительного комплекса страны возможно при выделении значительных средств для этого из федеральных источников. Зарубежные инвестиции не могут пока сколько-нибудь существенно изменить складывающуюся сложную ситуацию в отечественном машиностроении. Нам представляется, что главными направлениями дальнейшего ускорения развития машиностроительного комплекса России являются:

- системное совершенствование структуры и взаимодействия отдельных подотраслей комплекса (авиастроения, автостроения, станкостроения, нефтегазового машиностроения, судостроения и т.д.);

- ускоренное развитие материально-технической базы предприятий машиностроения на основе перевооружения, прежде всего, "тылов" производства и инженерной инфраструктуры;

- постоянное улучшение функционально-производственных и экономических связей внутри машиностроения (в системе гражданского машиностроения и ОПК);

- последовательное совершенствование экономического механизма управления;

- формирование межотраслевых производств и систем производственной инфраструктуры на основе использования значительных внутрипроизводственных резервов;

- осуществление промышленной политики, исходя из реальных возможностей инвестирования и эффективности инновационной деятельности;

- экономическая и структурно-технологическая оптимизация элементов производственного потенциала предприятий машиностроения.

Считаем, что к числу задач, направленных на сохранение экономической устойчивости ведущих отраслей относятся:

- Активное проведение реструктуризации большинства отраслей промышленности и в первую очередь машиностроения, что диктуется необходимостью более гибкого и эффективного приспособления предприятий этой отрасли к требованиям рыночных факторов. Эта отрасль имеет пока некоторый экспортный потенциал и в ней сохранена часть специалистов.

- Целевое выделение государственных средств для поддержания производственно-технологического потенциала машиностроения, что обуславливается важностью сохранения предприятий системы ОПК, роль которых важна для обеспечения оптимального уровня обороноспособности страны. При этом важно учесть вопросы сохранения и совершенствования двойных технологий, использование которых позволяет создавать современные виды изделий военного и гражданского назначения.

- Системный поиск внутрипроизводственных резервов повышения результативности хозяйственной деятельности. Следует отметить возможность экономии различного рода ресурсов и в том числе материально-энергетических. Реализация резервов в этом случае может быть не связана с большими единовременными затратами. Необходимо реализовать, прежде всего, комплекс организационных мероприятий на основе использования резервов структурного характера. Значительные резервы имеются во вспомогательных службах предприятий машиностроения. Исследования показывают, что спад машиностроительного производства в 3-6 раз в 1992-2005 гг. по сравнению с периодом 1985-1991 гг. часто не сопровождался соответствующим уменьшением основных потребляемых ресурсов.

- Создание совместных предприятий. Данное направление наибольшее развитие получает в нашей стране в транспортном машиностроении (включая, прежде всего, предприятия автомобилестроения). Но нерешенность многих законодательно-нормативных проблем сдерживает эту сферу деятельности и в автомобильной промышленности. "Сопряжение" технологически родственных предприятий создает предпосылки для реального повышения качества выпускаемых автомобилей. В последние годы накапливается определенный опыт функционально-технологического сотрудничества даже в авиакосмическом комплексе (например, с Францией). Своевременная реализация долгосрочных международных проектов в наукоемких отраслях машиностроительного комплекса должна стать важной стратегической функцией соответствующих координирующих органов на уровне правительства. Значительный вклад машиностроение может "проявлять себя" и в строительном комплексе, и АПК, где возможности машиностроения используются пока недостаточно. Так, машиностроение в состоянии оказывать значимую научную и организационно-техническую помощь АПК при создании машинотехнических станций, развитие материально-технической базы которых ускорилось бы при квалифицированной помощи специалистов предприятий машиностроения и отраслевых НИИ. Пока общая экономическая кризисная ситуация не позволяет решать проблемы обновления основных промышленно-производственных фондов и поэтому в перспективе 7-10 лет нельзя рассчитывать на возможность качественного улучшения технической базы большинства предприятий отрасли. Это является отрицательным фактором, замедляющим темпы технологического прогресса и снижения экономического потенциала.

В 1998-2007 гг. практически не повысились технико-экономические показатели предприятий машиностроения в силу ряда причин, которые относятся к различным уровням управления. Наиболее сложная ситуация сохраняется в системе подотраслей машиностроения, производящих наукоемкую продукцию. По оценкам ученых, доля машиностроения России в общемировом наукоемком продукте упала до катастрофической величины - 0,5-0,8%. Имея в прошлом высокие технологии, Россия

постепенно "выпадает" из мирового рынка высокотехнологичной продукции. Ряд ученых отмечают, что отечественное машиностроение теряет возможность воспроизводства высоких технологий (в том числе и в ОПК). Сейчас недостаточно государственной поддержки развития высоких технологий в машиностроении страны. В 1993-2008 гг. объем финансовых затрат на развитие наукоемких технологий снизился примерно в 15-18 раз и составлял в 2008 г. всего около 1% от объема затрат на эти цели в машиностроении США.

Следует особо отметить, что негативные тенденции в развитии машиностроения России приводят к ее зависимости от стран - производителей технических систем новых поколений. Анализ показывает, что доля машин и оборудования в общем объеме импорта в России постоянно возрастала, начиная с 1991 г. Специалисты считают, что это оборудование, а в ряде случаев и технологии "второй свежести"; отбор новых технологий для использования в отечественном машиностроении (особенно на предприятиях, выпускающих наукоемкую продукцию) осуществляется без учета реального уровня технологической многоукладности и часто без научных расчетов эффективности таких технологий. В машиностроении страны необходим технологический прорыв, под которым понимается массовый переход на принципиально новые технологии и использование современного оборудования на предприятиях, ускорение обновления материально-технической базы основных и вспомогательных производств в системе технологических переделов для выпуска конкурентоспособной продукции. Учитывая факторы развития общего потенциала машиностроения, следует обозначить признаки-критерии деловой активности предприятий в реальных рыночных условиях с учетом воздействия внешних факторов финансового и военно-политического характера. Считаем, что к таким критериям - показателем деловой активности машиностроительного предприятия можно отнести: перенос производственных операций (части производственного цикла) за пределы национальных границ (совместные предприятия); концентрация финишных операций в рамках национальной системы совместных предприятий; увеличение доли преимущественно интенсивных факторов динамики эффективности машиностроительного производства; опережающие темпы выпуска наукоемкой продукции в общей структуре ресурсоемкости; опережающие темпы вложения "внешних" инвестиций в развитие материально-технической базы предприятий машиностроения; опережающие темпы выпуска экспортной продукции относительно темпов общего производства продукции. При этом следует учитывать и региональные факторы и резервы. Так применительно к Приволжскому федеральному округу особое значение имеет развитие автомобильной промышленности, имеющей общегосударственное значение, для которой характерными являются все основные факторы, определяющие общемашиностроительные тенденции в технологии, организации и экономике производства, свойственные и для зарубежных машиностроительных корпораций.

В системе мер государственной поддержки развития предприятий машиностроения необходимы кредиты риска при создании принципиально новых товаров. Организационно-экономические и другие механизмы сохранения инновационно-технологического пространства нуждаются в коренном совершенствовании. В России в настоящее время пока нет координации в реализации разрозненных научно-

технических программ, в том числе и федерального значения. Выпуск новой продукции происходит медленными темпами в основном из-за отсутствия инвестиций и кредитных возможностей предприятий. В машиностроении не реализуется организационный потенциал в связи с отсутствием механизма координации даже на предприятиях технологически родственных отраслей: автомобильной, станкостроения, приборостроения. Анализ материалов предприятий машиностроения свидетельствует, что и в условиях дефицита инвестиций можно иметь определенные положительные хозяйственные результаты, если системно заниматься инновационной деятельностью. Важным резервом повышения эффективности машиностроительного производства является последовательное улучшение производственно-хозяйственных связей предприятий-смежников на принципах коммерческой прибыли. Развитие специализации и кооперирования требует разработки долгосрочной промышленной политики, реализация основных положений которой должна осуществляться на единой законодательной базе в интересах хозяйствующих субъектов. При этом важно совершенствовать организационные схемы взаимодействия "сопряженных" предприятий в связи с производством сложной трудо- и наукоемкой продукции с ориентацией на высокий конечный экономический и социальный результат. В отрасли в сложных современных условиях переход к выпуску наукоемкой продукции предполагает целевое финансирование ведущих предприятий машиностроения.

Многочисленные исследования подтверждают тезис о том, что ускорение развития современных технологий связано прежде всего с повышением качества рабочей силы. Проблемы качества рабочей силы вызваны закономерным процессом развития технологий и усложнением общего информационного пространства. В отрасли замедление темпа качества рабочей силы за последние 14-16 лет привело к снижению темпа роста эффективности производства. Современные, новые технологические системы не могут реализовать "заложенный" в них технико-экономический потенциал, что в первую очередь проявляется в уровне производительности машин и оборудования. Учеными установлено, что рост автоматизации современного производства не дает ожидаемого социально-экономического эффекта без опережающего темпа роста качества рабочей силы и, прежде всего, на "стыках" производителей-отраслей оборудования машин и отраслей-потребителей этих машин, так как не обеспечивается единая научно обоснованная технологическая идеология, сориентированная на достижение высоких конечных результатов работы предприятий. Отсутствие четкой национальной программы выхода России из экономического кризиса сдерживает возможности реализации задела по научному потенциалу в ряде ведущих отраслей промышленности и не создает объективных предпосылок решения стратегических задач повышения качества рабочей силы в базовых отечественных отраслях экономики. Имеющиеся прогнозные оценки занятости трудовых ресурсов показывают, что в ближайшие 8-10 лет дальнейшее развитие производственного потенциала реально возможно только за счет повышения эффективности рабочей силы. Здесь речь идет о стратегии ускоренного перехода к преимущественно интенсивным методам хозяйствования в системе машиностроения России. И в условиях комплексной автоматизации производства роль человеческого фактора остается определяющей. В настоящее время одним из главных вопросов государственной

научно-технической политики является государственная кадровая политика в сфере научно-исследовательской деятельности, как в системе академических организаций, так и ведущих вузовских структур страны. Но, наиболее сложной остается проблема отраслевой науки, роль которой в последние 15-18 лет необоснованно принижена. Показательно это и для предприятий оборонно-промышленного комплекса, где в 1980-1991 гг. были мощные научно-исследовательские и опытно-конструкторские подразделения, в которых было занято не менее 3% всего персонала работающих. И сейчас на крупных предприятиях автомобилестроения, тяжелого и энергетического машиностроения еще сохранились научно-исследовательские центры, которые имеют относительно высокий научный, кадровый потенциал и опытно-экспериментальную базу для решения задач, связанных с созданием новой конкурентоспособной продукции. Функционирование таких центров способствует развитию инновационной деятельности. Но для сохранения этого потенциала требуется целевая финансовая поддержка со стороны федеральных структур.

Развитие организационно-правовых форм в системе управления крупными внутриотраслевыми комплексами может способствовать активизации инновационной деятельности, так как увеличиваются финансовые возможности. Это связано с тем, что в холдингах создаются структурные подразделения, в составе которых имеются специалисты-профессионалы в области инновационного менеджмента и технологического маркетинга.

Пока не отмечается активной государственной роли в области развития современных технологий в ведущих отраслях экономики. Это во многом обуславливается отсутствием теоретико-методологических обоснований стратегии инновационно-технологического развития ведущих отраслей промышленности. Ориентация же преимущественно на текущие задачи экономического развития связана в значительной мере с отсутствием промышленной и технологической политики применительно к базовым отраслям экономики. Данные показывают, что уже многие годы отмечается снижение "порога" технологической безопасности в системе наукоемких отраслей и, прежде всего, в отечественном машиностроительном комплексе. Здесь заметен регресс в ряде подотраслей, к которым можно отнести самолетостроение, станкостроение и др. Сейчас, практически во всех машиностроительных центрах России имеется невостребованность сохранившегося по ряду элементов современного производства научно-технического потенциала. Учеными НИИ машиностроения недостаточно исследуются проблемы, связанные с реалиями энергоэкономической многоукладности, которая сдерживает "прорывные" прогрессивные технические решения как в области орудий, так и предметов труда. Особое значение имеют целевые государственные программы. Например, в основе целевой программы "Национальная технологическая база" лежит идея совершенствования технологических укладов. Технологическая многоукладность в машиностроительном производстве является одним из сдерживающих факторов, снижающим инновационно-технологический потенциал предприятий. Создание современных эффективных технологических укладов невозможно без дальнейшего снижения негативных последствий энергетической многоукладности в системе промышленной энергетики и оптимизации использования различных энергоносителей. В отличие от основного технологического оборудо-

вания, уровень энерготехнологического оборудования имеет более низкие характеристики производственного "сопряжения" в системе комплекса классических переделов машиностроительного производства (литейные, кузнечно-прессовые и др.).

Представляется, что в числе главных причин, которые привели к снижению эффективности развития технологий в машиностроительном комплексе страны в новых условиях хозяйствования, можно назвать: несовершенство системы управления научно-технологическим прогрессом; разрушение единого организационно-экономического и научно-информационного пространства на межотраслевом и межрегиональном уровнях; научно необоснованная приватизация госсобственности, приведшая к деформации всей научно-технической сферы, включая отраслевые НИИ: отсутствие стратегии развития машиностроения и связанных с ним отраслей; малоэффективная система привлечения иностранных инвестиций в сферу высоких технологий отрасли; отсутствие инновационных ресурсов для опережающего развития приоритетных НИОКР (в том числе для расширения потенциала технологий "двойного" назначения); критически высокий физический износ ведущего оборудования большинства предприятий, выпускающих особо сложную и наукоемкую продукцию; отсутствие концепции подготовки инженерных кадров для наукоемких отраслей машиностроения на государственном уровне; низкий уровень инновационного менеджмента; невыполнение большинства государственных программ по развитию базовых технологий ведущих отраслей промышленности и прежде всего машиностроения; несовершенство механизма стимулирования создания прогрессивных технологий. В машиностроении России сохранились "заделы" по двойным технологиям производства прогрессивных конструкционных и инструментальных материалов, однако, этот потенциал используется недостаточно в силу ряда организационно-экономических причин. И прежде всего потому, что государственные программы по развитию новых технологий практически не реализуются, что относится в первую очередь к созданию новых конструкционных материалов.

Все государственные заказы на разработку новых "прорывных" технологий должны иметь известные приоритеты, так как это может быть определенным условием интеграции нашей страны в мировую технологическую среду. Инвестиции, преимущественно ориентированные на развитие прогрессивных технологий, должны быть экономически привлекательны и иметь определенную защиту со стороны государства. Государственные межотраслевые научно-исследовательские центры развития базовых технологий при преимущественно бюджетном финансировании следует создавать в машиностроительных регионах страны. За рубежом, в частности в США, особое внимание уделяется проблемам, связанным с развитием технологий национального масштаба и в системе отдельных отраслей промышленности. В США уже многие годы центры промышленной технологии при поддержке правительства действуют при ведущих университетах страны. Управление промышленной технологии входит в состав министерства торговли США, но подчиняется непосредственно Президенту США. Проблемы управления технологией связаны с решением производственных задач при создании экономически эффективных машин (оборудования) при оптимальном приращении интегрального коэффициента ресурсоотдачи при соблюдении утвержденных экологических нормативов по всем технологическим пере-

делам машиностроительного производства. Динамика ресурсоотдачи характеризует в значительной степени качество хозяйствования, однако, отдельные элементы ресурсов измерить сложно и стоимостная оценка уровня ресурсоотдачи не может эффективно отражать реальные результаты хозяйствования. Это относится, например, к интеллектуальному потенциалу, к накопленным научным знаниям. В числе основных организационно-экономических мероприятий обеспечения стратегической цели развития предприятий машиностроительного комплекса должны быть:

- развитие инженерно-технических и инженерно-исследовательских центров (филиалов Государственных научных центров) при финансовой поддержке федеральных и региональных органов управления;
- обеспечение условий для эффективной инновационной деятельности (в том числе и за счет государственной поддержки);
- повышение качества организации стратегического маркетинга прогрессивных технологий, в том числе учеными НИИ РАН;
- дальнейшее развитие теории и методологии прогнозирования научно-технологического потенциала предприятий - конкурентов в сфере новых технологий в корпорациях (фирмах) промышленно развитых стран;
- разработка системы комплексного информационного обеспечения научно-технологической деятельности на базе государственной организации РОСИНФОРМРЕСУРС;
- развитие методов экономического стимулирования новых технологических разработок на условиях долевого участия федеральных и отраслевых структур;
- улучшение нормативно-законодательной и правовой базы научно-технологической деятельности;
- рост эффективности инновационного и технологического менеджмента на основе подготовки специалистов в головных вузах страны;
- формирование системы инженерно-экономической и организационной инфраструктуры развития новых технологий при опережающих темпах финансового обеспечения;
- повышение эффективности механизмов стимулирования специалистов инженерных подразделений предприятий;
- совершенствование методов и средств технологической подготовки производства на базе использования современных информационных технологий;
- повышение уровня механизации и автоматизации труда специалистов системы НИОКР путем широкого внедрения компьютерных технологий и автоматизированных рабочих мест;
- совершенствование хозяйственного взаимодействия заводских и отраслевых структур вузов и НИИ РАН, занятых в сфере развития высоких технологий и технологий двойного назначения;
- обеспечение экономических условий для опережающего развития наукоемких технологий в ведущих отраслях, определяющих основу оборонного потенциала;
- совершенствование методологии измерения и оценки темпов динамики инновационно-технологического развития на отраслевом уровне и уровне отдельных предприятий;

- разработка системы элементов технологической политики в самостоятельном разделе перспективных и текущих производственных бизнес-планов предприятий "Техническое развитие предприятия";

- совершенствование хозяйственного механизма взаимодействия предприятий гражданского и "закрытого" машиностроения при создании "двойных" технологий;

- разработка и реализация программ координации хозяйствования ведущих предприятий машиностроения страны.

Реализация данных направлений предполагает соответствующий организационно-экономический механизм, конкретные элементы которого могут быть разработаны только при тесном взаимодействии федеральных, отраслевых и региональных органов управления. Дальнейшее повышение эффективности управления научно-технологическим потенциалом является важнейшим фактором ускорения развития отечественного машиностроения без чего невозможно решения общегосударственных задач социально-экономического характера.

Д.А. Трубников

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

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Одним из основных критериев целесообразности существования предприятия является его потенциал. Повышение потенциала в различных отраслях деятельности предприятия способствует продвижению и развитию компании. Изменения внешней среды делятся на изменения, которые способствуют развитию организации, и изменения, которые препятствуют этому процессу. Потенциал компании характеризуется двумя составляющими: готовностью ее к стабильной производственной деятельности и готовностью к инновациям. От состояния инновационного потенциала зависит выбор инновационной стратегии. Особую роль инновации играют в повышении конкурентоспособности предприятий.

Развитие телекоммуникационной отрасли последних десятилетий характеризуется сильными изменениями техники и технологий, сменой одних инноваций другими. В результате запущенные проекты по внедрению телекоммуникационных инноваций очень часто теряют свою актуальность и перспективность еще в процессе, когда до выхода услуги на рынок еще далеко. Оценка инновационного потенциала отрасли на этапе принятия решения о вложении средств в тот или иной проект имеет первостепенное значение, потому что позволяет взвесить вероятность появления новых технологий, способных появиться на замену существующих или только разрабатываемых.

Факторы, отрицательно влияющие на развитие инновационного процесса в телекоммуникационной отрасли, можно разбить на группы:

- экономические: недостаток средств для финансирования инновационных проектов;
- технологические: слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства;
- факторы правового характера: ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства;
- социально-психологические, культурные: сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу;
- организационно-управленческие: устоявшаяся жесткая организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.

Основным фактором, определяющим принятие инвестиционных решений инновационной деятельности, являются риски, которые сопровождают деятельность телекоммуникационной компании. Если отбросить коммерческие риски, то можно выделить два следующих условия, определяющих привлекательность для инвестирования телекоммуникационных инноваций:

- национальная специфика;
- государственное регулирование.

Риск национальной специфики определяется факторами, которые могут повлиять на всю экономику, такими как, например, темпы инфляции и валютные риски, а также общая политическая стабильность. Риск государственного регулирования является специфическим термином, введенным Спилером и Леви (1994), и используется для обозначения рисков, вытекающих из действий правительств, включая, но не ограничиваясь, действиями органов, осуществляющих непосредственное регулирование отрасли, о которой идет речь¹.

Государственное регулирование телекоммуникационной отрасли в РФ порождает большое количество административных транзакционных издержек, которые несут телекоммуникационные компании в своей деятельности. Причем для инновационных проектов задача определения данных административных транзакционных издержек усложняется тем, что уровень неопределенности, как правило, выше, чем для деятельности уже описанной законодательно.

Административные барьеры, вызываемые государственным регулированием способны существенно увеличить сумму требуемых инвестиций в любой момент

¹ Rohan Samarajiva, Helani Galpaya, Dimuthu Ratnadiwakara with contributions from Payal Malik, Divakar Goswami, Joseph Wilson, Lorraine Carlos Salazar, Malathy Knight John "Telecom Regulatory Environment (TRE) assessment: Methodology and implementation results from five emerging economies" // Presentation at the 35th Telecom Policy Research Conference, Fairfax VA, USA, Sep 28-30, 2007.

реализации проекта. Особенно это касается проектов, имеющих инновационную составляющую, так как предполагаемые к внедрению мероприятия могут быть не определены в настоящее время нормативно-правовой базой, и, соответственно, неизвестно как данные проекты будут определяться ей в будущем. От инвестора зачастую требуется большая доля авантюризма, так как судьба инвестиционного проекта может оказаться на грани "условно законной", т.е. возможна ситуация когда к моменту реализации проекта и выхода на рынок будут изменены условия, диктуемые государством и судьба всех вложенных инвестиций окажется под большим вопросом. Оценка всех влияющих факторов при внедрение инновационного проекта играет важную роль, как для инвесторов, так и для субъекта, реализующего предлагаемую инновацию.

Е.И. Трубникова

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

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В современных экономических условиях важным элементом поддержания конкурентоспособности продукции, работ, услуг является эффективная инвестиционная деятельность, основанная на инновационной активности предприятия. Экономический рост компании определяется множеством факторов, одним из важнейших является реализация наиболее эффективных инвестиционных проектов, направленных на научно-экономическое развитие предприятия.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста.

Инновационная, как и любая другая, деятельность требует затрат времени и ресурсов. Наиболее динамично развивающейся областью, где смена одних технологий другими наступает более чем стремительно, и, соответственно, выступающей катализатором различных проблем связанных с внедрением нововведений выступает телекоммуникационная. Рассмотрим на ее примере институциональные аспекты внедрения инноваций.

Результат деятельности телекоммуникационных компаний и способность достижения ими долгосрочных преимуществ на телекоммуникационном рынке взаимо-

связаны с возможностью осуществления ими инновационной деятельности. В связи с этим, при внедрении проектов приобретает необходимость анализ возможности реализации инновационных идей, которая в свою очередь определяется рядом факторов, в том числе и факторов, порожаемых формальными институтами, в условиях которых функционируют организации. Институты - это "правила игры" в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми¹. Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Одновременно с применяемой технологией они определяют транзакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства.

Поскольку телекоммуникационная отрасль является одной из самых быстро развивающихся, можно говорить о том, что инновации являются ключевым элементом в развитии телекоммуникационной компании. Применяя возможности, которые способны дать инновационные телекоммуникационные технологии, мы получим большое количество новых услуг: возможность общаться на расстоянии, видя своего собеседника, смотреть в прямом эфире спортивные репортажи или репортажи с мировых театральных премьер и при этом находиться в движущемся автомобиле или поезде и т.д. Уже в ближайшем будущем все эти возможности прочно войдут в повседневную жизнь обычного человека, и будут являться ее неотъемлемой частью. Грядущие инфокоммуникационные технологии способны коренным образом изменить представления человека о своем быте, о своем взгляде на окружающую действительность.

Термин инновация ввел в научный оборот австрийский ученый Й. Шумпетер². При этом под инновацией он понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации промышленности. Вот как определил инновацию Шумпетер: Эта концепция включает пять случаев:

1. Создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара.

2. Создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара.

3. Открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее.

4. Открытие нового источника факторов производства, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново.

5. Создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М., 1997.

² См.: <http://forum.mobile-review.com/showthread.php?t=59883>.

Экономическое развитие не может происходить непрерывно просто потому, что новые идеи появляются не каждый день. Под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке или в виде усовершенствованного процесса используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Как и в любой другой отрасли экономики, мы можем разделить телекоммуникационные инновации на производственные и управленческие. Производственные инновации влияют на содержание производственных процессов, тем самым, создавая условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства. Бурное развитие инфокоммуникаций за последнее время создало массу новых технологий, которые ложатся в основу производственных инноваций операторов связи. Самым простым и очевидным примером могут являться технологии беспроводной связи. За последние два десятилетия мы стали очевидцами прихода и угасания таких технологий операторского класса как DECT, транкинговая связь, аналоговая сотовая связь (AMPS, NMT-450), различные группы беспроводного широкополосного доступа, получившие общее название Pre-WiMAX. Им на смену пришли Wi-Fi, GSM, CDMA, GPRS. В настоящее время бурно развиваются широкополосные 3G и WiMAX. К перспективным инновационным технологиям беспроводной связи мы можем отнести технологии, получившие общее название 4G, к которым в первую очередь относится LTE и Mobile WiMAX. При этом основной упор в развитии данных стандартов делается на увеличение скорости передачи информации, что позволит предложить клиентам различные виды сервиса. К примеру, уже звучат заявления о том, что будет достигнута скорость передачи информации в 1 Гбит/с. Для сравнения максимальная скорость передачи через GSM (2G) составляет 240 Кбит/с, а в 3G - около 10 Мбит/с.

Потенциал организаций - главный критерий целесообразности их существования. Через развитие потенциала идет развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Развитие организации рассматривается как реакция на изменения внешней среды и поэтому носит стратегический характер. Потенциал организации имеет две составляющие: готовность ее к стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям.

Естественно инновационный прорыв в развитие телекоммуникаций не проходит стороной и от традиционных проводных сервисов. Повсеместно начинается внедрение сетей следующего поколения, получивших общее название NGN, что ведет к замене привычной коммутируемой телефонии передачей голоса через сети пакетной передачи данных, при этом для операторов это будет означать полную смену самой парадигмы телефонной отрасли. По мнению ряда авторов, современная тенденция заключается в переходе к телекоммуникационным системам, в которых функции предоставления услуг отделены от функций коммутации, а для предоставления различных видов услуг используются единые мультисервисные сети с передачей информации в виде пакетов¹.

¹ Овсянников В.В. Организационно-экономическое обеспечение управления инновациями в инфокоммуникациях: Дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2009.

Создание сетей нового поколения предполагает дальнейшее слияние телекоммуникационных, информационных и компьютерных технологий, что, несомненно, будет приводить к появлению большого количества инновационных сервисов. Уже сейчас мы можем говорить о появлении таких сервисов как видео по запросу (VoD), интерактивное телевидение, видеотелефония. Сервисы завтрашнего дня будут зависеть от тех инновационных идей, которые будут генерированы специалистами отрасли. При этом очевидно, что технологические возможности будут постоянно возрастать, создавая потенциал для воплощения идей, порожденных интеллектуальной деятельностью человека.

Стоит отметить, что продвижение инновационных технологий в телекоммуникационной отрасли сопряжено с рядом сложностей, зачастую имеющих отношение к государственному регулированию отрасли. Поздний по сравнению с мировыми вывод на рынок проекта 3G связан не со сложностью привлечения инвестиций, а в первую очередь со сложностью в привлечение частот, которая вызвана оппортунистическим подходом институтов государственной власти и лоббированием интересов определенного круга лиц.

Оппортунизм (лат. *opportunus* - удобный, выгодный) - термин, используемый в политике и политологии, а также в экономике. В современной экономической науке под оппортунизмом понимают "следование своим интересам, в том числе обманым путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*"¹. Рассмотрим пример оппортунистического подхода - компания ООО "Скартел" (англ. *Scartel*) - первая российская компания, запустившая в эксплуатацию сети высокоскоростной передачи данных на базе технологии Mobile WiMAX. Продукты компании продвигаются под брендом Yota. По состоянию на май 2009 г. в тестовой эксплуатации запущены сети в Москве, Санкт-Петербурге и Уфе. Основной акционер - кипрская WiMax Holding Ltd., 74,9% которой принадлежит фонду Telconet Capital Limited Partnership, 25,1% - "Ростехнологиям"².

Следует отметить, что проект Yota, под который компанией "Скартел" были получены частоты "запретные" для других операторов, поставил под вопрос существование многих проектов и компаний на телекоммуникационном рынке беспроводного ШПД.

По оценкам аналитика IKS-Consulting Константина Анкилова, стоимость строительства сети может обойтись "Скартелу" примерно в 60 млн. долл.: "Заявленным количеством базовых станций можно покрыть все города-миллионники. По сравнению с существующими проектами этот можно назвать одним из крупнейших на российском рынке беспроводного широкополосного доступа". По оценкам других специалистов инвестиции, привлеченные из фонда Telconet Capital Limited Partnership (акционеры не разглашаются), составляют 300 млн. долл., освоено уже более 200 млн. долл.³

¹ Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39-49.

² Голицына А. Картинка от Чемезова // Ведомости. 2008. 11 нояб.

³ См.: <http://forum.mobile-review.com/showthread.php?t=59883>.

Еще один интересный с точки зрения данного исследования проект за счет налогоплательщиков РФ - "социальная розетка", который ставит под вопрос функционирование рыночных механизмов в отдельных сегментах экономики. Проект запускается в рамках реализации "Концепции развития и совершенствования централизованного оповещения населения города Москвы по сети проводного радиовещания" (постановление Правительства Москвы от 19 мая 2009 г. № 447-ПП). Срок развертывания пилотной зоны проекта "Социальная розетка" - октябрь-декабрь 2009 г. Стоимость построения домовой сети опытной зоны - 3,54 млн. руб. Финансирование пилотного проекта осуществляется за счет ФГУП МГРС, возможна частичная компенсация за счет застройщика или средств городского бюджета. Услуги доступа в Интернет и телевидения в рамках пилотной зоны проекта "Социальная розетка" предоставит компания ОАО "Центртелеком"1. В мае этого года концепцию создания "Социальной розетки" решило поддержать и Правительство Москвы (см. **новость** ComNews от 9 июня 2009 г.). Мэр столицы подписал постановление "Об организации оповещения населения г. Москвы в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени". Согласно этому документу, финансирование "Социальной розетки" будет производиться из федерального, московского, а также собственного бюджета МГРС. В этом году МГРС рассчитывает вложить в проект 25 млн. руб. из собственных средств, общие же инвестиции до 2015 г. составят 1,76 млрд. руб. Однако следует подчеркнуть существующее неравенство проникновения интернета в Москве и в регионах, но, не смотря на это, федеральные денежные средства опять же таки пускаются на Москву.

Проект 3G имеет следующую особенность - слишком длительный процесс вывода на российский рынок, в итоге произошло замещение его другими инновационными проектами и технологиями, аналогично можно говорить про фиксированный WiMAX: в результате затянувшегося выхода на рынок и несовместимости оборудования различных производителей компании, которые внедряли это проект понесли несоразмерно большие затраты, чем прогнозировалось ранее, и на смену ему появился проект Mobile WiMAX.

Таким образом, мы можем говорить о наличие сильного влияния институциональных особенностей функционирования субъектов экономики на экономическое развитие как страны в целом, так и на существование отдельных компаний, оппортунистический подход позволяет выявить определяющую составляющую в формировании затрат на фазе вывода инновационного продукта на рынок.

А.Н. Эленберг
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Организационные изменения представляют собой мероприятия, нововведения, осуществляемые руководством с целью своевременной адаптации предприятий к

¹ Вечерняя Москва. 2009. 21 авг.

меняющимся внешним условиям хозяйствования и обеспечения соответствующего уровня конкурентоспособности. Успешная организация постоянно находится в динамике, своевременно совершенствуется в ответ на вызовы окружающей среды. Новые условия хозяйствования, связанные с переходом к экономике рыночно-предпринимательской направленности, возникшие в 90-х гг. XX века в России, потребовали пересмотра прежних принципов управления. Систематизация основных подходов и методов управления организационными изменениями представлена в таблице.

Преимущества и недостатки основных подходов и методов управления организационными изменениями*

Методы организационных изменений	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Организационное развитие	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая социальная адаптированность изменений - Низкий уровень сопротивления переменам - Эволюционный характер, долгосрочная перспектива - Ориентация на "человеческий фактор", кадровый потенциал - Повышение квалификации сотрудников, постоянное обучение и развитие, обеспечивающее повышение эффективности труда и самосовершенствование организации - Повышение уровня мотивации и инициативности сотрудников, привлекаемых к участию в осуществлении изменений за счет высокой вовлеченности в процесс (проведение реформ "снизу вверх") - Непрерывное, последовательное и постепенное введение изменений, обеспечивающее высокую адаптацию к быстроменяющимся условиям хозяйствования 	<ul style="list-style-type: none"> - Медленное проведение реформ - Перевес социальной компоненты - Недостаточная возможность реализации непопулярных, но необходимых идей - Невозможность применения на определенных этапах развития (во время кризиса) - Часто требуется помощь сторонних организаций-консультантов - Необходимость поиска компромисса
Рейнжинеринг бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none"> - Возможность быстрого и радикального обновления организации - Возможность существенного повышения эффективности организации в короткие сроки - Использование новейших технологий, создание принципиально новых приемов и способов работы - Концептуальное единство мероприятий 	<ul style="list-style-type: none"> - Может вызвать сокращение персонала - Не всегда приводит к запланированному результату - Ограничение во времени и действиях в связи со стремлением в кратчайшие сроки добиться поставленных целей

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> - Значительное расширение компетенции специалистов, опыта предприятия - Переход от функциональных подразделений к автономным процессным командам, что позволяет сократить потери времени при многочисленных согласованиях между подразделениями - Необходимость проявления персоналом инициативы, творческого подхода и самостоятельности при принятии решений - Повышается гибкость и свобода выбора в процессе управления изменением - Анализ бизнес-процессов позволяет сократить значительную часть убыточных операций 	<ul style="list-style-type: none"> - Недооценка "человеческого фактора", перевес в сторону технологической составляющей - Низкая социальная приемлемость, приводящая к росту сопротивления - Бескомпромиссность, проведение реформ "сверху вниз" - Высокая трудоемкость процедур, требующая специальной компетенции и высокой квалификации работников
"Точно в срок"	<ul style="list-style-type: none"> - Не требуется складирование промежуточной и конечной продукции - Обеспечение значительного снижения неоправданных расходов ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> - Риск несвоевременного выполнения заказа
TQM - тотальное управление качеством	<ul style="list-style-type: none"> - Участие всех членов трудового коллектива в улучшении выпускаемых товаров и услуг - Постоянное внутрифирменное обучение сотрудников - Связь всех процессов на предприятии с потребителем, находящимся в системе организации 	<ul style="list-style-type: none"> - Внедрение систем качества, детально описывающих процедуры для подразделений, может привести к формальному подходу к их исполнению
Параллельное проектирование	<ul style="list-style-type: none"> - Одновременная разработка товара, процессов его производства и конструкторско-технологического сопровождения позволяет своевременно и в полном объеме учесть требования потребителя 	<ul style="list-style-type: none"> - Риск неисполнения в срок, ошибок, и неточное выполнение требований потребителя - Сложность исполнения, так как требуется высокая и многопрофильная квалификация сотрудников, оперативность
Рефрейминг	<ul style="list-style-type: none"> - Сочетание современных научно-технических разработок с обучением персонала и введением новых моделей сотрудничества при проведении изменений 	<ul style="list-style-type: none"> - Не учитывает специфики российских предприятий, так как разработан зарубежными авторами

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> - Сочетание "мягкого" и "жесткого" подходов к управлению - Предполагает проведение подготовительного этапа изменений - Разработка видения будущего 	<ul style="list-style-type: none"> - Значительно теоретизирован и недостаточно проработан
Реструктуризация	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимизирует организационную структуру - Представляет менеджменту широкую свободу действий - Обеспечение эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, интеллектуальных) - Уменьшение затрат за счет сокращения дублирующих подразделений и служб - Повышение рентабельности за счет отделения рентабельной части активов имущества предприятия от убыточной и сокращения последней - Повышение оперативности принимаемых управленческих решений, ответственность за их качество и целесообразность путем выделения функциональных подразделений в самостоятельные бизнес-единицы 	<ul style="list-style-type: none"> - Преобразования носят революционный характер, вызывают сопротивления - Не всегда приводят к запланированным результатам
Создание виртуального предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Объединение производственных структур, находящихся на разных континентах для создания определенного продукта - Разработка и исполнение заказа по индивидуальным требованиям заказчика - Ориентация на выпуск новейшей, уникальной, технологичной продукции - Отсутствие отраслевых, ведомственных и рыночных преград - Менее важные процессы доверяются внешним партнерам, что обеспечивает оперативность, мобильность, гибкость системы 	<ul style="list-style-type: none"> - Проблема постоянного обеспечения виртуального предприятия необходимой для эффективной работы оперативной информацией - Риск одновременной работы "дочерних" структур, расположенных в разных странах - Риск неуспеха новейшей технологии, для которой создается виртуальное предприятие

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие необходимости создания больших и дорогостоящих систем управления - Позволяет объединить ограниченные ресурсы и эффективно их использовать для получения преимуществ в конкурентной борьбе - Создание краткосрочных и долгосрочных альянсов обеспечивает синергетический эффект и рост прибыли 	

* Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х.-мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер.с англ. 8-е изд. М., 2000.

Таким образом, можно сделать вывод, что к настоящему моменту сложилось множество подходов и методов управления организационными изменениями, которые обладают рядом преимуществ и недостатков. Однако следует учитывать, что существуют ограничения использования того или иного подхода. Изменения должны проводиться в определенной последовательности, с учетом ситуации, сложившейся на предприятии на момент проведения реформ. Так, например, предприятие может функционировать в рамках организационного развития, постепенно проводить изменения, организовывать повышение квалификации рабочих с целью роста производительности, менять систему оплаты труда для мотивации сотрудников. Но если результат не достигнут (мотивация остается низкой, а издержки растут), необходимы более радикальные преобразования. Так, возможно внедрение системы тотального управления качеством (TQM), привлечь тем самым членов трудового коллектива к процессу улучшения выпускаемых товаров и услуг, проводить постоянное внутрифирменное обучение сотрудников по системе менеджмента качества, внедренной на предприятии. Если данные мероприятия не приносят результатов целесообразно применить реинжиниринг бизнес-процессов. При этом предприятие может постоянно осуществлять организационное развитие и реструктуризацию, как длительный и непрерывный процесс одновременно применяя другие, более радикальные методы управления изменениями. Наряду с постоянным обучением сотрудников возможно сокращение дублирующих друг друга подразделений и служб, выделение функциональных подразделений в самостоятельные бизнес-единицы, сокращение убыточной части активов (например, объекты соцкультбыта) и т.д. Также, периодически, по мере необходимости, компания может применять такие методы, как "точно в срок", параллельное проектирование, создавать внутри себя виртуальные предприятия (особенно в случае транснациональной корпорации) для решения каких-либо краткосрочных задач. Например, получив срочный и одновременно сложный заказ, необходимым становится применить параллельное проектирование, так как позволяет

своевременно и в полном объеме учесть требования потребителя, а также стратегию "точно в срок" - обеспечить значительное снижение неоправданных ресурсов. В случае если корпорация принимает уникальный заказ, проектируемый и изготавливаемый с учетом требования конкретного потребителя, для исполнения которого требуется мобилизация всех ресурсов компании, возможно создание даже краткосрочного виртуального предприятия. Если реинжиниринг бизнес-процессов не дал нужных результатов, то целесообразно провести рефрейминг, так как, например, внедрение современных научно-технических разработок и одновременное обучение персонала для работы по новой технологии позволит более быстро адаптировать сотрудников к нововведениям, а компанию - к новым условиям хозяйствования. Итак, очевидно, что специфика управления организационными изменениями состоит в том, что применяются различные методы управления, которые являются взаимодополняющими и взаимообусловленными. При этом в каждой конкретной ситуации, сложившейся на определенный момент времени в компании, большое значение приобретает правильный выбор того или иного метода управления изменениями, так как, в случае ошибки можно только усугубить ситуацию и ввести предприятие в кризис.

З.Ю. Юнсова

*Дагестанский институт народного хозяйства
при Правительстве Республики Дагестан,
г. Махачкала*

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наиболее динамичным сектором инновационной экономики, способным оперативно реагировать на потребности рынка наукоемкой продукции и быстро перестраивать свое производство адекватно изменившимся условиям является малое инновационное предпринимательство.

Как показывает мировой опыт, динамичное развитие мировой экономики началось тогда, когда была решена главная проблема развития малых высокотехнологичных компаний - обеспечение финансирования на самой критической - начальной стадии развития, образно названной "долиной смерти"¹.

В развитых странах мира одним из путей построения и развития инновационной экономики является активное развитие малых инновационных компаний, которые за 3-7 лет превратились в крупные корпорации мирового уровня. Примером могут служить корпорации Microsoft, Yahoo, Amazon и др. Капитализация компании Yahoo за четыре года с момента ее образования составила 84 млрд. долл., а Amazon за три года - 35 млрд. долл. К примеру, капитализация Газпрома составляет 19 млрд. долл.

¹ Материалы конференции VI Международного форума "Высокие технологии XXI века". М., 2005. С. 22.

В последние годы заметно активизировались малые предприятия в Республике Дагестан. Они вносят ощутимый вклад в обеспечение республики товарами и услугами. Около 9%¹ малых предприятий республики зарегистрировано в обрабатывающих производствах. Ими производится почти 20%² общего объема продукции, выпускаемой всеми предприятиями данного вида хозяйственной деятельности в республике.

Одним из важнейших направлений государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства является повышение инновационной активности малых предприятий производственной сферы, способствующих сохранению и приумножению научно-технического потенциала республики.

Важнейшим источником финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности, осуществляемых малыми инновационными предприятиями должен стать венчурный капитал. Привлечение венчурных инвестиций в технологический бизнес осуществляется различными мерами, которые можно представить как прямые и косвенные. К прямым мерам относится предоставление гарантий инвесторам венчурного капитала и грантов венчурным предприятиям, работающим над реализацией наукоемких, высокотехнологичных проектов. К косвенным мерам - налоговые стимулы для венчурных предприятий (инвестиционные налоговые кредиты), льготы по таможенным пошлинам как при импорте венчурными предприятиями оборудования и комплектующих изделий, так и при экспорте высокотехнологичной продукции.

Малые технологические фирмы играют роль связующего звена между наукой, производством и рынком. Они должны заниматься поставкой заказов на рыночно-ориентированные исследования и разработки, доведением научных исследований и разработок до готового рыночного продукта, выпуском малых серий продукции и продвижением разработок на рынок.

Основными факторами, сдерживающими инновационную деятельность в регионе на сегодняшний день являются следующие:

- недостаточность нормативно-правовой базы регулирующей инновационную деятельность;
- неразвитость инфраструктуры инновационного процесса;
- ограниченность централизованных источников финансирования, недостаток собственных, заемных и привлеченных средств, недостаток инвестиций и т.д.

В этой связи республике нужна государственная инновационная политика, определяющая цели инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных программ и проектов.

Основными направлениями в разработке целевой инновационной политики в Республике Дагестан должны стать:

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 386.

² Регионы России... С. 392.

- формирование нормативно-правовой базы инновационной сферы;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса;
- содействие созданию инновационных банков и условий для привлечения венчурного капитала;
- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности и др.

Несмотря на катастрофические масштабы спада, инновационная сфера Республики Дагестан пока еще сохраняет достаточно высокий уровень, имеются значительные объемы фундаментальных и технологических заделов и высококвалифицированных кадров.

Недостаточная реализация конкретных инноваций связана с отсутствием собственных и привлеченных средств, с пока еще низким спросом на научно-техническую продукцию.

Настоящий период является периодом закрепления позитивных тенденций в направлении интенсивного использования предпринимательского потенциала в промышленности и науке путем создания гибких организационных структур предприятий и активного использования инновационного потенциала малого предпринимательства.

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Е.С. Андреева
*Самарский государственный
экономический университет*

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ
И РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Формирование экспортного потенциала сопровождается активной работой руководства и сотрудников предприятия в области производственной, маркетинговой, инвестиционной, инновационной деятельности. В ходе исследований определяется степень конкурентоспособности продукции и услуг предприятия, возможности обеспечения коммерческих условий экспортной поставки, возможности и качество ресурсного обеспечения производства всеми видами производственных ресурсов, организации товаропроводящей и сбытовой сетей и сервисного послепродажного обслуживания.

Экспортный потенциал определяет экспортные возможности предприятия, но реализация этих возможностей достигается системой организации, планирования и управления экспортным потенциалом. Поэтому для успешного функционирования на внешних рынках для каждого субъекта внешнеэкономической деятельности имеет значение не только наличие мощного экспортного потенциала, но и выбор хозяйственного механизма его реализации.

Международная выставка как важнейший инструмент маркетинговых коммуникаций позволяет провести быструю разведку рынка и узнать мнение потребителей о продукции предприятия. Однако при экспонировании своей продукции на международной выставке каждое предприятие должно обладать первоначальным уровнем экспортного потенциала, который формируется в системе экономического потенциала экспортоориентированного предприятия, характеризует средства и ресурсы, имеющиеся в наличии, а также средства, которые реально могут быть мобилизованы предприятием, и использованы для достижения заданной производственно-коммерческой цели на внешнем рынке.

Формирование экспортного потенциала должно осуществляться в довыставочный период, а по итогам выставки возможна его корректировка в соответствии с данными, собранными в ходе проведения мероприятия. Контакты с клиентами позволяют получить довольно точные сведения о покупательской структуре, объемах производства, потенциальном спросе и реальном максимальном уровне цен. Анализ продукции конкурентов, демонстрируемой на их стендах, систем предоставляемых ими скидок, условий поставок, сервиса помогает скорректировать цену.

В ходе проведения выставки предприятие может столкнуться со следующей проблемой: конкурентоспособная в довыставочный период продукция стала неконкурентоспособной. В этот момент экспортный потенциал предприятия становится скрытым и нуждается в дальнейшей доработке с учетом сведений, полученных при общении с потенциальными покупателями и конкурентами. Основными причинами признания неконкурентоспособности продукции предприятия по итогам выставки являются следующие:

- появился конкурент с более высоким уровнем технологий и ноу-хау;
- услуги и сервис предприятия не выдерживают конкуренции;
- брендинг-менеджмент предприятия отсутствует или слабо развит;
- изменилась регламентация внешнеторговых операций в стране экспонента или в стране организации международной выставки;
- формы реализации внешнеэкономической деятельности оказались неконкурентоспособны.

Если продукция предприятия полностью отвечает требованиям иностранного потребителя и составляет конкуренцию местным производителям, то следующим этапом в реализации экспортного потенциала является заключение договоров купли-продажи, подписание протоколов о намерениях, соглашений о международной промышленной кооперации, франчайзинге, создание предприятий с иностранными инвестициями.

Практика показывает, что чем выше статус, значение и имидж международных выставок, тем больше заключается контрактов с зарубежными партнерами, тем разнообразнее формы сотрудничества и выше объем реализации продукции и услуг, а значит, и степени реализации экспортного потенциала предприятий, участвующих в них. Однако и требования к предприятиям, желающим поучаствовать в подобных выставках гораздо выше. Поэтому первым этапом на пути реализации экспортного потенциала предприятия должно стать признание компании на внутреннем рынке.

К основным факторам, повышающим эффективность реализации экспортного потенциала промышленного предприятия, относятся:

- назначение и степень престижности самой выставки, когда участие в ней уже подтверждает определенный уровень экономического, в том числе экспортного потенциала;

- учет особенности "кратности" участия в одной и той же выставке.

Однократное участие снижает эффективность реализации экспортного потенциала, лишает предприятие возможности углубить первые контракты в пространстве, где пересекаются пути конкурентов-предприятий одной отрасли или смежных отраслей. Только после трехкратного участия предприятия в экспозиции одной и той же выставки можно судить об эффективности реализации его потенциала, в том числе экспортного.

Таким образом, в рамках стратегического планирования деятельности промышленного предприятия участие в международной выставке помогает менеджерам оценить его будущее положение в каждом сегменте международного рынка, способствует формированию, развитию и эффективной реализации экспортного потенциала. По результатам реализации можно наметить точки роста экспортного потенциала

и направления его развития по продукции, услугам и стратегическим производственным подразделениям предприятия.

Л.П. Бажуткина, Е.А. Бондаренко
*Самарский государственный
экономический университет*

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Формирование мирового рынка информационных услуг началось в середине 1950-х гг. До середины 1960-х гг. основными поставщиками на этом рынке выступали информационные службы академических, профессиональных и научно-технических обществ, государственных учреждений и учебных заведений, работающие преимущественно на некоммерческой основе. В этот период возникли и укрепились коммерческие информационные органы.

Основными потребителями информационных услуг выступали ученые и специалисты в области науки и техники. Услуги включали информационные издания, распространяемые по подписке, содержащие библиографическую, реферативную и обзорно-аналитическую информацию, библиотечное обслуживание и копии первоисточников, предоставляемые по запросам. С начала 1960-х гг. параллельно с рынком информационных услуг начал формироваться рынок услуг электронной обработки и передачи данных.

С середины 1960-х гг. до середины 1970-х гг. в результате широкого внедрения в информационную деятельность вычислительной техники важнейшим видом информационных услуг на рынке стали базы данных, содержащие библиографическую, реферативную, фактографическую и справочную научно-техническую информацию, а в дальнейшем все в большей части торгово-экономическую, статистическую и профессиональную текстовую и цифровую информацию и данные.

Среди поставщиков информационных услуг выделились фирмы, специализирующиеся на создании баз данных - центры-генераторы и фирмы, специализирующиеся на ведении информационного обслуживания с использованием баз данных, центры-распределители (распорядители, операторы), работающие на коммерческой основе. На коммерческой основе начали работать и большинство ранее существовавших информационных органов и систем.

Коммерциализация информационной деятельности была связана с изменениями условий ее осуществления. Развитие науки и техники, а также формирование межотраслевых и проблемно-ориентированных знаний породили потребности в значительных объемах новых видов информационных услуг. С другой стороны, использование новой информационной технологии и технических средств резко подняло производительность труда и эффективность работы крупных информационных орга-

нов. В информационную деятельность стало эффективным вкладывать капитал, так как в ней обеспечивалась норма прибыли, превышающая среднюю.

Не все области информационной деятельности были одинаково выгодны для приложения капитала. Наиболее эффективной еще в середине 1970-х гг. оказалась специализация информационных центров-распределителей по подготовке и оказанию информационных услуг на основе баз данных. Конкуренция этих центров привела к росту цен на информационные услуги и переходу большей части центров-генераторов к работе на коммерческой основе.

Информационная деятельность стала занимать важное место в деятельности не специализирующихся на ней организаций и органов государственного управления, в которых в качестве средств труда и его промежуточных результатов создавались базы данных и фонды труднодоступных и непубликуемых первоисточников в удобной для оперативного копирования форме.

США становятся мировым лидером на рынке информационных услуг. Среднегодовые темпы роста предоставления информационных услуг в стоимостном выражении в США составляют около 32%. Были созданы национальные и международные информационные системы, подготавливающие информационные услуги в кооперации участников, на основе разделения труда и специализации. Основной объем потребления информационных услуг стал приходиться на специалистов, работающих в сфере бизнеса, торговли, промышленности и права. Основную долю рынка информационных услуг стала занимать торгово-экономическая и финансовая информация.

Осознание полезности и ценности, рост потребностей в информационных услугах вызвали появление на рынке информационных посредников, под которыми понимаются организации или лица, профессионально занимающиеся платным информационным обслуживанием внешних клиентов на коммерческой основе с использованием услуг специализированных информационных служб.

С развитием рынка информационных услуг появляются новые поставщики информационных услуг-центров, специализирующихся на подготовке баз данных (ЦБД), служб телетекста и видеотекста, телекоммуникационных сетей, объединяющих владельцев персональных микроЭВМ.

В настоящее время информационная индустрия стала приобретать все больший удельный вес и влиять на экономическую и социальную жизнь общества.

Европа стремилась к информационному объединению, с тем, чтобы занять свое место в трехполюсном информационном мире (Европа, Америка, Япония). Европа выбирала свой путь, учитывая все аспекты комплексного построения информационного общества. Именно в Европе было предложено название "Информационное общество", как общество с высокоразвитой информационной инфраструктурой.

Комиссия Европейских сообществ приняла решение учредить Форум Информационного общества, который должен служить местом для обмена идеями, мнениями и рекомендациями по вопросам, касающимся Информационного общества.

В США проблема развития рынка информационных продуктов и услуг давно стала одним из главных приоритетов государства. Так, известна инициатива Администрации Президента США по созданию национальной информационной инфраструктуры.

В России также были последовательно приняты законы, направленные на формирование и развитие рынка информационных услуг. Однако, в настоящее время здесь остается еще много нерешенных проблем.. Рынок информационных технологий составляет около 3 процентов от ВВП России, в то время как в США объем данного рынка составляет более 10% от ВВП. При этом на российском рынке сохраняется значительный удельный вес импортного аппаратно-технологического обеспечения.

Активным потребителем информационных технологий в Российской Федерации выступает государство.. Значительный объем спроса приходится на несколько крупнейших компаний, находящихся под контролем государства (ОАО "Газпром", АО "Российские железные дороги", РАО "ЕЭС России", ОАО "Аэрофлот", ОАО "Связьинвест"). Оставшийся объем спроса преимущественно приходится на предприятия финансовой сферы, а также, в меньшей степени, связи и торговли. Металлургия, машиностроение, транспорт и другие отрасли значительно отстают в использовании информационных технологий.

Уровень распространенности информационных технологий среди населения России еще очень далек от показателей развитых стран.

Правительство РФ в последнее время уделяет особое внимание рынку информационных услуг, продуктов и телекоммуникаций. Реализуется Федеральная целевая программа "Электронная Россия (2002-2010 годы)", которая должна обеспечить формирование нормативной правовой базы в сфере информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), развитие информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, сформировать условия для подключения к открытым информационным системам (в том числе посредством сети Интернет), а также обеспечить эффективное взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления с гражданами и хозяйствующими субъектами на основе широкого внедрения ИКТ.

В настоящее время можно выделить ряд факторов, которые оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на развитие рынка информационных услуг. Программа мероприятий, направленных на максимальное использование благоприятных факторов развития и устранение существующих барьеров, поможет эффективно стимулировать дальнейший рост российского рынка информационных технологий.

Благоприятным фактором для развития отрасли является достаточно высокий базовый уровень образования населения. Высокий уровень образования значительной части населения дает ресурс для подготовки специалистов в области ИТ и расширяет круг пользователей.

Отрицательное воздействие в период нестабильной экономической ситуации в России заключается в нежелании крупных предприятий вкладывать в долгосрочные проекты в области информационных технологий. Завышенные сроки амортизации компьютерного оборудования, неопределенность с отнесением на себестоимость продукции и со списанием программного обеспечения также снижают экономические стимулы внедрения информационных технологий на предприятиях.

Низкий спрос на информационно-технологические услуги и продукты со стороны населения вызван преимущественно низкой платежеспособностью.

Все это требует принятия срочных и специальных мер по разработке долгосрочной стратегии развития национальной инфраструктуры и рынка информационных продуктов и услуг.

Новый этап в развитии государственной информационной политики отражает необходимость построения информационного общества в России как главного условия ее политического и социально-экономического развития.

Долгосрочная стратегическая цель государственной информационной политики предусматривает решение следующих задач:

- модернизацию информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;
- эффективное формирование и использование национальных информационных ресурсов (ИР) и обеспечение широкого, свободного доступа к ним;
- обеспечение граждан общественно значимой информацией и развитие информационных, телекоммуникационных технологий;
- создание необходимой нормативной правовой базы построения информационного перехода к новому этапу развития России - построению демократического информационного общества и вхождению страны в мировое информационное пространство;
- обеспечение государственной поддержки отечественных фундаментальных и прикладных исследований в области информатизации.

Л.П. Бородулина

Самарский институт (филиал)

Российского государственного

торгово-экономического университета

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Развитие процесса глобализации и рост экономической взаимозависимости стран делают трудности одного участника рынка общими проблемами для всех участников. Ипотечный кризис разразившийся в США затронул все страны мира включая и Россию.

Международная торговая система, возникшая в 1945 г. и просуществовавшая достаточно успешно до 1990-х гг., не охватывала всех стран мира. В ней не участвовали социалистические и большинство развивающихся государств. В сложившейся международной системе управлял "треугольник" США, ЕС и Япония, которые контролировали около 80% всей мировой торговли.

Распад социалистической системы и создание в этих странах рыночной модели экономики в последних десятилетиях XX в. способствовал их включению в международную торговую систему с ее приверженностью к либерализации и "открытой экономике". Развитые страны стали проявлять интерес к новым "развивающимся рынкам".

В связи с этим в мировой экономике в начале XXI в. появился ряд взаимосвязанных тенденций:

- резко увеличивают свою долю в мировой торговле Китай, Россия, Индия, Бразилия и страны НИС. Их товары проникают на рынки развитых стран, а их экономика начинает притягивать иностранные инвестиционные потоки;

- страны, экспортеры нефти, накапливают, благодаря росту цен, значительные золотовалютные резервы и валюту;

- развивающиеся экономики, приобщаются к преимуществам глобализации и открытой экономики.

Расширение участников мирового рынка вызывает недовольство западных индустриальных экономик возрастающей конкуренцией.

Не совпадение интересов участников международной торговли и тенденции ее развития неизбежно сказывается на развитии сложившейся системы международных экономических организаций и прежде всего на Всемирной торговой организации, заложившей единую институциональную основу для мировой торговли.

Основополагающими принципами этой международной организации является не дискриминация, взаимность и прозрачность (транспарентность), либерализация торговли, исполнение международных обязательств. Однако практика международной торговли на современном этапе показывает, что страны-члены организации не всегда руководствуются основополагающими принципами, которые они должны реализовывать.

Принцип не дискриминации реализуется в национальном режиме и режиме наибольшего благоприятствования (РНБ). Этот принцип также нарушается. На практике имеют место значительные отступления от РНБ. По подсчетам специалистов доля экспортно-импортных товаров, которые перемещаются в той или иной форме в дискриминационном режиме составляет от одной трети до половины мирового товарооборота¹.

Между странами-членами ВТО постоянно возникают противоречия. Так предметом спора является требование о предоставлении национального режима для импорта. Обязательство о предоставлении национального режима предусматривает, что обращение с импортными товарами должно быть не менее благоприятным, чем обращение с товарами произведенными в стране. В то же время применение этого принципа из-за различных обстоятельств может создавать менее благоприятные условия для импортного продукта. Так, скрытая дискриминация импорта может проявляться в требованиях предъявляемых к упаковке товара. Стандарты на продукцию действующие в стране могут содержать предписания о наличии на упаковке товара надписей на языке страны. В этом случае у импортера вырастут затраты, так как придется использовать многоязычные этикетки т.е. импортер окажется в менее выгодных условиях.

Принцип взаимности также требует пересмотра. Будучи значимым элементом в системе основополагающих принципов. ВТО он не содержит критериев определяющих понятия "взаимный" и "обоюдная" выгода. В результате каждый участник переговоров сам определяет выгодность и благоприятность предлагаемого соглашения

¹ Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В. Всемирная торговая организация и российские интересы. М., 2009. С. 57.

для себя. В результате если какая-либо из стран-членов не сочтет результаты переговоров благоприятным, соглашение не вступает в силу. И переговорный процесс может затягиваться или заходить в тупик.

Отступление стран от основополагающих принципов делает не только не эффективной деятельность организации, но ставит под угрозу само ее существование.

Демонстрацией утраты дееспособности ВТО служат зашедшие в тупик переговоры Раунда Доха. Они идут уже в течение 8 лет. Руководство ВТО надеется на их успешное завершение. Однако, возникает сомнение, что переговоры могут завершиться в условиях финансового кризиса, который стимулировал наступление ренессанса протекционизма. Число стран применяющих в связи с финансовым кризисом торговые меры протекционистского характера растет. Так, В США принят закон, предусматривающий финансовые вливания в экономику (787 млрд. долл.). Закон обязывает американских производителей приобретать национальные товары (железо, сталь и др.) в рамках правительственных закупок¹. И хотя Закон оговаривает, что это требование будет применяться в соответствии с международными обязательствами США, вполне возможно, что это приведет к волне аналогичных законов с аналогичными требованиями².

Россия находясь в условиях подготовки к вступлению в ВТО так же начала проводить протекционистскую политику. Так, с ноября 2008 г. было введено как минимум 28 мер заградительного характера.

В ответ на ограничение ввоза американского мяса в Европу, в мировой торговле началась новая волна "торговых войн". США начали "войну" с итальянской минеральной водой и французским сыром.

В сложившейся ситуации призывы главы ВТО Паскаля Лами, на форуме в Давосе, не допускать протекционистских тенденций во внешнеторговом регулировании, так как это препятствует выходу, из кризиса, остаются без ответа. Страны продолжают нарушать основополагающие принципы ВТО. В связи с ростом числа преференциальных соглашений роль ВТО так же ослабевает.

Кроме уже названных, просматривается ряд проблем, которые ВТО необходимо решить. К их числу следует отнести:

- рост числа региональных торговых соглашений, которые оказывают разрушительное воздействие на мировую торговую систему;
- увеличение количества различных видов правил происхождения товаров (региональных, двусторонних, односторонних), создающих дополнительные препятствия на пути движения товаров;
- обеспечение реализации международных договоренностей.

На практике ситуация с реализацией достигнутых договоренностей также выросла в большую проблему. Страны не соблюдают требования по нотификациям, своевременно не выполняют решения Органа по разрешению споров.

В качестве инструмента решения этой проблемы специалисты предлагают улучшить работу механизма обзора торговой политики. Однако, обзоры торговой

¹ Мосты. 2009. Вып. 1. С. 1.

² *Игнатов С.* Использование торгово-политических инструментов в период экономического кризиса: актуальные соображения для России // Мосты. 2009. Вып. 1. С. 10.

политики членов ВТО утратили свою ценность, так как произошло улучшение подачи информации из других более доступных источников. Это информация ЮНКТАД, МВФ, Всемирного банка, а так же таких неправительственных структур как Всемирный экономический форум и др. Такие источники информации более стандартизованы, в них больше аналитической информации.

Обзоры торговой политики стран-членов ВТО трудны для чтения, перегружены справочной информацией и характеризуются полным отсутствием критики.

Механизм обзоров нуждается в обновлении и наполнении его новыми функциями. Представляется целесообразным переориентировать его на формирование национальной внешнеторговой политики. По мнению специалистов, ВТО не уделяет достаточного внимания этой проблеме. Хотя потенциально организация может способствовать разработке национальных стратегий. Механизм обзора торговой политики ВТО может быть использован для выявления искажающих торговлю стратегий и связанных с ними потерь. Обзоры торговой политики ВТО должны привлекать внимание заинтересованных национальных групп к торговой политике страны, что может способствовать разработке разумных национальных стратегий прежде всего в области внешней торговли.

ВТО также необходимо направить внимание на решение внутренних проблем системного характера, которые накопились у нее за время существования.

Таким образом, практика показывает, что ВТО в условиях кризиса не обладает необходимой гибкостью и способностью быстро реагировать на экономические изменения, играть активную и конструктивную роль в регулировании международной торговли, способствовать ее устойчивому росту. Поэтому необходимо не только пересмотреть "не работающие" основополагающие принципы Всемирной торговой организации, но и определить пути ее реформирования с целью более результативной работы этого института.

А.Д. Вавилкина
*Самарский государственный
экономический университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Россия, как и большинство стран мира, не смогла избежать мирового финансового кризиса. За короткий промежуток времени резко снизились цены на нефть, фондовые биржи ушли в "красную зону", стоимость продукции металлургических гигантов падает, расходы на энергоносители растут. В свою очередь, банки поднимают процентные ставки и урезают кредитование. В подобных условиях любой бизнес находится в непростых условиях, столкнувшись с проблемами сокращения площадей и числа сотрудников.

Специалисты уверены: практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике. Модная тенденция,

именуемая во всем мире в среде специалистов "аутсорсингом", юридической практике известна давно, но под другими названиями. Дословно это понятие означает "использование внешних источников". Сегодня под аутсорсингом понимается бизнес-технология, предусматривающая передачу (на договорной основе) в управление сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям, или аутсорсерам) непрофильных функций и процессов внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов.

Исторически как вид договорных отношений и коммерческой деятельности аутсорсинг появился в 1962 г. Период активного внедрения модели аутсорсинга в мире пришелся на 1990-е гг., и уже к концу прошлого века компании оценили ее преимущества. По результатам исследования "Yankelovich Partners", проведенного в 14 странах мира среди 304 представителей высшего руководства, 63% опрошенных подтвердили, что они передали в управление подрядчикам одну или несколько непрофильных функций. Из тех, кто осуществил аутсорсинг, 84% были настроены положительно и утверждали, что довольны работой аутсорсинговых компаний. По разным подсчетам, в США услугами профессиональных подрядчиков пользуются около 60% предприятий, в Европе - около 45%.

Руководство компаний обращается к модели аутсорсинга, когда необходимо сохранить конкурентоспособность и значительно сократить затраты. В зависимости от вида аутсорсинга уменьшить расходы на непрофильные сферы деятельности предприятия можно на 10-40%.

Смысл аутсорсинга сводится к следующему: сосредоточьте все ресурсы на том виде деятельности, который является основным для вашей организации, и передайте остальные поддерживающие или сопутствующие функции профессиональному партнеру. "Перепоручайте другим то, что они делают проще и дешевле", - любил повторять еще в 1970-х гг. небезызвестный гуру маркетинга Филип Котлер.

Однако, не стоит относить к аутсорсингу использование любых услуг, оказываемых внешними исполнителями. Под аутсорсингом следует понимать именно передачу на длительное время, ведение какой либо непрофильной деятельности организации, которая, в принципе может осуществляться и самостоятельными силами.

К преимуществам, получаемым компаниями от аутсорсинга, можно отнести следующие:

1) выполнение этих функций стоит дешевле за счет специализации в узкой предметной области и благодаря эффекту масштаба, достигаемому при осуществлении однотипных операций одновременно для множества клиентов, т.е. начинается профессиональная специализация, снижение издержек; в результате наступает эффект накопления: чем больше специализация - тем проще управление, чем лучше управление - тем дешевле весь процесс; таким образом, издержки при аутсорсинге становятся ниже, чем при самостоятельном выполнении соответствующей функции;

2) повышение качества и надежности, т.к. при решении сходных задач компании-аутсорсеры уже накопили большой опыт и могут использовать новейшие технологии и высококвалифицированный персонал;

3) концентрация внутрикорпоративного внимания на основных целях компании путем делегирования второстепенных функций аутсорсерам; это дает компании возможность сфокусироваться на удовлетворении потребностей своих клиентов;

4) доступ к дополнительным ресурсам, например, при расширении географии деятельности или при создании новой компании;

5) возможность решения проблемы с привлечением, обучением и удержанием квалифицированного персонала, а также с непрерывностью бизнес-процессов: обучение персонала и его замена на время отпуска и болезни обеспечивается поставщиком услуг. Кроме того, появляется гибкость в управлении ресурсами - например, компании не нужно беспокоиться о сокращении численности своих сотрудников, что актуально в сложившейся экономической ситуации;

6) внедрение аутсорсинга является значимым фактором в развитии отношений с иностранными инвесторами, поскольку это увеличивает инвестиционную привлекательность компании;

7) использование аутсорсинга позволяет перевести затраты на передаваемый функционал из постоянных в переменные, что позитивно отражается на ликвидности компании- клиента.

Несмотря на очевидные положительные сдвиги, у компании могут возникнуть и негативные моменты. Одним из наиболее веских аргументов против обращения к аутсорсинговой компании является потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие чего она может принимать неадекватные решения. То есть аутсорсер менее управляем, чем внутреннее подразделение. Но, несмотря на все это, компании, испытавшие на своем опыте эффективность аутсорсинга как модели работы, пришли к выводу, что за счет него можно снизить издержки более чем на 20%.

Распространенными (основными) считаются следующие виды аутсорсинга: бухгалтерский (в Европе - 86% компаний малого и среднего бизнеса; в США - 92%; в Израиле - 96%), юридический, кадровый, IT-аутсорсинг, уборка помещений (клининг), логистический аутсорсинг, аутсорсинг персонала.

Новым видом аутсорсинговых услуг для России стала передача для внеофисного хранения архивных документов в специализированные организации. Как известно, в любых организациях создается собственный архив. Для этого необходимы большие затраты (специальное помещение, штат, оборудование, системы пожарной и охранной сигнализации и т.д.). Но можно такие задачи по хранению документов передать профессиональной фирме, у которой уже есть специализированное архивное хранилище, имеется штат профессиональных архивистов, опыт хранения и работы с документами организаций, предпринимателей различного профиля деятельности. В России одной из фирм, предоставляющей данную услугу является ООО "Делис-архив".

Архивный аутсорсинг выгоден практически для любых предпринимательских структур, так как они получают соответствующий и дистанционно-управляемый во многих случаях архив, в котором документы безопасно хранятся в установленном порядке, до истечения сроков их хранения. При этом документы защищены от доступа к ним как не уполномоченных работников организации, так и несанкционированного доступа к ним третьих лиц. При организации хранения используются автоматизированные процессы, компьютеризация. По договору архивного аутсорсинга хранитель несет полную ответственность за утрату или порчу документов, взятых на хра-

нение. Подобные аутсорсинговые компании работают не только в Москве, Питере, но и во многих других городах страны.

Новым для российского рынка является аутсорсинг печатных работ, а так же аутсорсинг в области экологии.

В заключении можно сказать, что ведение бизнеса, используя услуги аутсорсинговых компаний, в кризисный период экономики очень эффективно, так как это позволяет быстро подстраиваться под изменяющиеся условия рынка, повышать конкурентоспособность и снижать затраты, что делает данную фирму успешнее, а значит прибыльнее.

В.В. Веерпалу
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема международных расчетов очень актуальна в мире в целом, и в России, в частности, так как от выбора конкретной и обоснованной формы таких платежей зависит будущее любого субъекта внешнеэкономической деятельности. Участникам подобных экономических операций - импортерам или экспортерам - прежде чем осуществить первый успешный внешнеторговый контракт, необходимо пройти нелегкий путь в своем развитии. Он касается как техники налаживания тесных деловых отношений с иностранными партнерами, так и анализа существующих форм расчетов, познания тонкостей законодательства разных стран, специфики работы банков, систем расчета между ними.

Выбор форм расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: импортер стремится получить от экспортера платежи в кратчайший срок. В то же время, последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому каждая форма расчетов, по своей сути, является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие кредитных соглашений (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор одного из них.

В соответствии со сложившейся практикой, в настоящее время применяются следующие основные формы международных расчетов: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет, аванс. Кроме того, осуществляются расчеты с использованием векселей и чеков.

Расчеты по аккредитиву являются одной из наиболее часто используемых во внешнеэкономических контрактах форм оплаты товара (работ, услуг). При расчетах

по аккредитиву банк, действующий по поручению плательщика и в соответствии с его указанием (банк-эмитент), обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель. Характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Использование аккредитивной формы наиболее благоприятно для продавца товаров (получателя платежа). Соответствующие расчеты производятся по месту его нахождения, что приближает осуществление платежа по времени к моменту отгрузки товаров, способствуя ускорению оборачиваемости средств продавца. В международной практике используются самые разнообразные виды аккредитивов - переводные (трансфербельные), резервные, возобновляемые (револьверные), "досрочно открываемые", аккредитивы с "красной оговоркой", компенсационные аккредитивы и аккредитивы преимущественного действия. Недостатком аккредитивной формы расчетов является сложный документооборот и задержки в движении документов, связанные с их пересылкой между банками и регулярным контролем.

Одной из наиболее сбалансированных форм расчетов, как для покупателя, так и для поставщика будут расчеты по инкассо. Инкассо - банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера в банке. Различают простое и документарное инкассо. Инкассо является основной формой расчетов по контрактам на условиях коммерческого кредита. Для более четкого и полного представления об этих операциях, применяемых во внешне-торговых сделках, необходим сравнительный анализ норм международного права и российского законодательства, регулирующих эти отношения. К сожалению, российское законодательство непоследовательно в определении инкассо и документов, на основании которых осуществляются расчеты подобного рода.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Иногда переводы выполняются посредством банковских чеков или других платежных документов. Коммерческие или товаросопроводительные документы направляются при данной форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, то есть, минуя банк. При данной форме расчетов в обязанности банка входит лишь перевод платежа со счета перевододателя на счет переводополучателя в момент предоставления платежного поручения.

Расчеты в форме аванса наиболее выгодны для экспортера, так как оплата товаров производится импортером до отгрузки, а иногда даже до их производства. Если импортер оплачивает товар авансом, он кредитует экспортера. Например, авансовые платежи на часть стоимости контракта включаются в условия контрактов на строительство объектов за границей. При импорте дорогостоящего оборудования, судов, самолетов, изготовленных по индивидуальному заказу, также практикуются частично авансовые платежи. Согласно международной практике, платежи в форме аванса составляют 10-33% суммы контракта.

Сущность расчетов по открытому счету состоит в периодических платежах импортера экспортеру после получения товара. Сумма текущей задолженности учитывается в книгах торговых партнеров. Обычно расчеты по открытому счету применяются при регулярных поставках, когда доверие подкрепляется длительными делами

выми отношениями, а покупатель - солидная фирма. Особенностью данной формы расчетов является то, что движение товаров опережает движение денег.

С развитием товарно-денежных отношений и интернационализацией хозяйственных связей универсальным кредитно-расчетным документом стал вексель. Используя один вексель как средство платежа, можно погасить несколько различных денежных обязательств с помощью передаточной надписи (индоссамента) на нем.

Е.В. Волкодавова, Л.В. Ханбикова

*Самарский государственный
экономический университет*

РИСКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями - рисками. Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Как экономическая категория риск представляет собой событие с тремя возможными экономическими результатами: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль). Риском можно управлять, используя различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимая меры к снижению степени риска. Проблема управления риском, преодоления неопределенности существует в любом секторе экономики, что объясняет ее постоянную актуальность.

Условия возникновения риска - это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов. На уровень риска оказывают влияние многие факторы: объемы финансово-хозяйственной деятельности; профессиональная подготовка специалистов предприятия; стиль руководства и квалификация персонала; общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно-правовой системе; разнообразие видов деятельности предприятия; степень компьютеризации деятельности; надежность системы внутреннего контроля и т.д.

Причины возникновения рисков разнообразны: по возможности предвидения (предсказуемые и непредсказуемые), умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т.п.), по причинам возникновения, по месту обнаружения, по времени обнаружения, по центрам ответственности, по виновникам возникновения, по возможности страхования, по длительности действия, по методам обнаружения, по способам минимизации последствий, по этапам производственного цикла, по этапам технологического процесса, по производственным условиям, по этапам жизненного цикла продукции, по месту нахождения продукции, по этапам

жизненного цикла реализуемой продукции, по видам продукции (по номенклатуре, ассортименту), по типу организации производства, по уровню цен на производимую продукцию, по длительности и условиям хранения продукции на предприятии, по каналам сбыта и т.д.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Оно создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система управления риском.

При выходе хозяйственных субъектов на мировые отраслевые рынки появляются следующие виды рисков: хозяйственно-правовые риски (связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, регулирующие внешнеэкономическую деятельность); политические риски связаны с изменением политической ситуации в странах (приход к власти нового правительства и введения им ограничений на экспорт, импорт, эмбарго на товары); собственно международные риски связаны с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле. Наконец в самой внешней торговле каждой страны особенно при экспортно-импортных сделках, их заключении и исполнении возникают следующие риски: риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.); риск невыполнения обязательств по взаимным платежам (кредитный риск); валютный риск (колебание валютных курсов); сбытовой риск (колебание спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка); ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен; коммерческий риск (недобросовестность или неплатежеспособность населения страны-импортера и недополучении прибыли); производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, "ноу-хау" или с невозможностью должной наладки купленного оборудования.

Также риски можно классифицировать по последствиям: допустимый риск (грозит потеря прибыли; предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, потери имеют место, но не превышают размер ожидаемой прибыли); критический риск (характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект; катастрофический риск (возникает неплатежеспособность предприятия, потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия). Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками: страхование; хеджирование как

метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов, применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты (подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.); анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями; другие методы (уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска).

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводят страхованию. По своей природе страхование - форма предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. Стороной, принимающей финансовые риски в данном случае, выступает страховая компания. Цель страхования субъекта экономики - защита от финансовых последствий (имущественного ущерба) вследствие наступления неблагоприятных событий. Экономическая сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения. Для управления рисками, связанными с падением цен на биржевые товары, фондовые ценности, а также неблагоприятным падением курса валют, широко применяются различные методы хеджирования. Преимущество хеджирования - возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость. К недостаткам следует отнести относительно узкий спектр действия (только ценовые параметры сделок на товары, фондовые ценности и валюту), сложность используемых приемов, которые требуют высокого уровня квалификации специалистов. Это позволяет использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеэкономических операций.

Отдельная область управления рисками в ВЭД связана с расчетно-кредитными отношениями и предполагает использование довольно большого разнообразия форм и методов. К основным из них относятся: применение безотзывного подтвержденного документарного аккредитива при расчетах за поставку товара; использование банковских гарантий (например, авалирование переводных векселей - тратт и др.). Преимущество данного механизма снижения рисков - простота и доступность использования для участников ВЭД, недостаток - относительная дороговизна данного типа услуг. Перечисленные способы не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной мере риски могут быть предотвращены путем эффективного внутрифирменного управления (например, диверсификацией деятельности и др.). Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания, комбинации различных методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях.

Высшая степень риска приводит к необходимости поиска путей ее минимизации. Эти действия ведутся в двух направлениях: избежание появления возможных

рисков; снижение воздействия риска на результаты деятельности. В реальной жизни трудно избежать риска. Значительную его часть фирме приходится принимать на себя. Однако некоторый риск принимается потому, что он неизбежен (незапланированный), а другие - что несут в себе потенциал возможной прибыли (запланированный). В первом случае известна частота возможных потерь и потери покрываются из текущего дохода - самострахование (создание специальных резервных фондов - фондов риска - за счет отчислений из прибыли). Оно целесообразно, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми критериями всего бизнеса, а также когда вероятность убытков чрезвычайно мала. при незапланированном принятии риска фирме приходится покрывать потери из любых ресурсов, оставшихся после понесенных потерь. В этом случае, если потери велики, как следствие приходит сокращение размера прибыли.

Эффективным способом минимизации риска является сокращение потерь путем разделения (сегрегации, за счет разделения активов) и объединения (комбинации) рисков. Методами минимизации риска могут быть также: диверсификация, передача риска, страхование риска и др. Страхование риска представляет собой по существу передачу определенных рисков страховой компании, которая выступает в роли трансферта. Ресурсы для покрытия потерь получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого источника, за исключением ресурсов внутри самого бизнеса. Данный метод минимизации риска имеет ряд ограничений: цена (премия, запрашиваемая страховщиком за принятие риска, превышает цену, которую страхователь полагает разумной), невозможность застраховать некоторые виды риска (не принимаются из-за высокой вероятности наступления или вводят высокие платежи). К мерам минимизации рисков, необходимо отнести и все возможные внутренние источники снижения риска: проверить предполагаемых партнеров, грамотно составить контракт сделки, планировать и прогнозировать деятельность фирмы, тщательно подбирать кадры фирмы. Таким образом можно отметить, что имеется большое количество путей минимизации риска. Выбор их и использование требует серьезного учета сложившейся экономической ситуации, а также наличие определенных условий.

Ю.А. Волобуева

Projecta Corp., Сантьяго, Чили

ИЗДЕРЖКИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ТРАНСАКЦИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЗАТРАТООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

В условиях современного международного экономического положения для предприятий - участников внешнеэкономической деятельности особую актуальность приобретает проблема минимизации издержек совершения внешнеторговой трансакции. В связи с этим представляется важным определить основные затратообразующие факторы, возникающие при осуществлении экспортно-импортной деятельности.

На основе исследований, проведенных на российских и зарубежных предприятиях, автор выделяет следующие факторы, определяющие уровень и структуру транзакционных издержек экспортно-импортных операций промышленных предприятий:

А. Факторы мезоэкономического уровня.

1. Положение на рынке:

- уровень конкуренции;
- объем спроса и предложения;
- среднемировые цены на экспортируемую/импортируемую продукцию.

2. Уровень развития информационных технологий.

Б. Факторы макроэкономического уровня.

1. Государственное регулирование ВЭД, действующее в РФ, в частности таможенные нормы и процедуры, валютное регулирование.

2. Государственное регулирование ВЭД в стране, к которой принадлежит иностранный контрагент.

3. Международные стандарты на экспортируемую/импортируемую продукцию.

4. Социально-культурные особенности, присутствующие в стране зарубежного партнера.

В. Факторы мезоэкономического уровня.

1. Региональное регулирование ВЭД.

2. Уровень цен на услуги посреднических организаций.

Г. Факторы микроэкономического уровня.

1. Вид внешнеэкономической операции.

2. Форма координации между партнерами: степень персонификации отношений.

3. География внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия.

4. Объемы производства промышленного предприятия.

5. Объемы экспорта/импорта.

6. Организационная структура внешнеэкономической деятельности.

7. Уровень организации внешнеэкономической деятельности на промышленном предприятии, в частности квалификация специалистов по ВЭД.

8. Уровень оплаты труда специалистов по ВЭД.

9. Частота осуществления внешнеэкономических операций.

Существенное влияние на объем и состав транзакционных издержек оказывают факторы мезоэкономического уровня. Так, уровень конкуренции, существующий на рынке, объем спроса и предложения, а также среднемировые цены на экспортируемую (импортируемую) продукции определяют тенденции роста или снижения транзакционных затрат на таких этапах сделки как поиск информации и ведение переговоров. В свою очередь уровень развития информационных технологий во многом определяет уровень и структуру транзакционных издержек. Изменения, происходящие в процессах создания, хранения, передачи и воспроизводства информации оказывают непосредственное влияние на объем исследуемых затрат. Современные достижения в области компьютерных и телекоммуникационных технологий способствуют снижению транзакционных издержек предприятия при поиске информации о ценах, контрагентах, товарах, изучении деловой репутации контрагента, в процессе документообмена с иностранным контрагентом.

Факторы макроэкономического уровня оказывает значительное влияние на уровень и структуру транзакционных издержек. Группа Всемирного Банка оценила воздействие системы государственного регулирования ВЭД РФ на условия ведения международной торговли российскими промышленными предприятиями (см. таблицу).

**Показатели России по условиям ведения международной торговли
в совокупном рейтинге Всемирного банка (2008)**

Показатели	Российская Федерация	ОЭСР
Документы для экспорта, шт.	8	4,5
Время на экспорт, дн.	36	9,8
Стоимость экспорта, долл. США за контейнер	2050	905,0
Документы на импорт, шт.	13	5,0
Время на импорт, дн.	36	10,4
Стоимость импорта, долл. США за контейнер	2050	986,1

Источник: Doing Business in Russia - Doing Business -The World Bank Group // Trading Across Borders (2008). Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=159>.

Россия по условиям ведения международной торговли за 2008 г. в совокупном рейтинге заняла 155-е место из 178 обследованных стран. Сложные таможенные процедуры на российской границе и необходимость оформления многочисленных документов при экспорте, импорте обуславливают то, что российские предприятия затрачивают более месяца на осуществление экспортной или импортной поставки, в то время как аналогичный показатель стран ОЭСР составляет 9,8-10,4 дня.

К факторам макроэкономического уровня относятся также государственное регулирование ВЭД в стране, к которой принадлежит иностранный контрагент. Действующие в стране партнера таможенные нормы и процедуры; требования, предъявляемые к оформлению экспортных и импортных документов; валютное регулирование; правовые и деловые нормы в значительной степени определяют уровень и структуру транзакционных издержек внешнеэкономической сделки российского промышленного предприятия. Социально-культурные особенности, присутствующие в стране зарубежного контрагента определяют состав и объем транзакционных издержек главным образом на таких этапах внешнеэкономической сделки как ведение переговоров, согласование и заключение внешнеторгового контракта, мониторинг за исполнением контракта и непосредственное исполнение его условий.

Важным фактором мезоэкономического уровня является региональное регулирование ВЭД. Уровень транзакционных издержек внешнеторговой сделки промышленного предприятия напрямую зависит от процесса интеграции региона, в котором предприятие осуществляет хозяйственную деятельность, в мировое сообщество. Развитие международной торговли на региональном уровне способствует минимизации транзакционных издержек экспорта и импорта, в частности посредством: заключения соглашений о социально-экономическом; торговом и научно-техническом сотрудничестве между регионом и странами ближнего и дальнего зарубежья; оказания промышленным предприятиям информационного и организационного содействия по вопросам, связанным с внешнеэкономической деятельностью; проведения и

принятия участия в работе международных рекламно-презентационных мероприятий, направленных на формирование положительного внешнеэкономического образа региона. Уровень цен на услуги посреднических организаций оказывает прямое воздействие на объем транзакционных издержек, поскольку стоимость информационных, юридических, консалтинговых, таможенных, транспортно-экспедиторских услуг составляет значительную часть транзакционных затрат.

Существенное влияние на объем и структуру транзакционных издержек экспортных, импортных операций оказывают факторы микроэкономического уровня. В отличие от вышеперечисленных, на данную группу факторов промышленное предприятие может оказывать управляющее воздействие. Уровень и структура транзакционных издержек различаются в зависимости от вида внешнеэкономической операции. Непосредственное влияние на объем и структуру транзакционных издержек экспортно-импортных операций оказывает форма координации между партнерами. Высокая степень роста транзакционных издержек при внешнеэкономических сделках с новыми зарубежными контрагентами обусловлена ростом издержек поиска информации, а также большим объемом договорных соглашений, направленных на снижение влияния неопределенности и создания атмосферы доверия между партнерами. Затраты снижаются при увеличении количества повторных внешнеэкономических сделок, в частности вследствие эффекта масштаба операций, а также роста доверия между партнерами.

Промышленное предприятие не имеет возможности влиять на социально-культурные и законодательные особенности, действующие в стране зарубежного контрагента, однако предприятие может минимизировать транзакционные издержки экспортных и импортных операций на стадии определения географии внешнеэкономической деятельности. Регион проведения сделки оказывает существенное влияние на уровень и структуру транзакционных затрат. Тщательное изучение и анализ особенностей ведения международной торговли в стране зарубежного контрагента позволяет предусмотреть затраты и определить целесообразность осуществления внешнеэкономической сделки. Такие факторы как объем производства и объемы экспорта/импорта промышленного предприятия влияют на уровень издержек осуществления ВЭД в части формирования доли транзакционных затрат в общем объеме издержек предприятия. Объем и структура транзакционных издержек, наряду с прочими, обусловлены организационной структурой внешнеэкономической деятельности, существующей на промышленном предприятии. При выборе организационной структуры ВЭД следует учитывать, что при заключении долгосрочного контракта со специализированной организацией ВЭД будут присутствовать единовременные транзакционные издержки по поиску информации, издержки по заключению контракта и издержки по юридической защите контракта. В результате внешнеэкономической сделки защищена гарантиями специализированного предприятия, однако отсутствуют полные гарантии, поскольку возможен односторонний разрыв контракта. При создании собственного подразделения ВЭД предприятие получает больше возможностей управлять внешнеэкономической транзакцией, которая в данном случае становится частью внутрифирменной структуры. Существенное влияние на объем и структуру издержек экспортно-импортных операций оказывает уровень организации

внешнеэкономической деятельности на промышленном предприятии. Транзакционные издержки минимизируются по мере увеличения количества осуществленных сделок, в частности за счет стандартизации многих операций, сопровождающих импорт, экспорт товаров. Частота осуществления внешнеэкономических операций также представляет собой важный затратнообразующий фактор. Уровень и структура транзакционных издержек промышленных предприятий определяется долей экспорта (импорта) продукции в общем объеме реализации (закупки). Если предприятие на постоянной основе осуществляет внешнеторговые операции, и в долгосрочной перспективе ориентируется, прежде всего, на расширение сегментов внешнего рынка, состав транзакционных издержек значительно расширяется, а их объем первоначально увеличивается с последующей тенденцией к минимизации.

В.С. Городиский

*Самарский государственный
экономический университет*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ CRM

В арсенале современного менеджера есть ряд ключевых инструментов, с помощью которых возможно установить контроль над рыночным положением фирмы и добиться целевых показателей оборота. К наиболее эффективным из них относится CRM (Customer Relationship Management) - концепция, которая сводится к привлечению и удержанию клиентов путем реализации клиентоориентированной стратегии на базе применения информационных технологий. Данная концепция предусматривает не простое увеличение объема продаж, а взаимовыгодное "увязывание" потребностей клиента с возможностями продавца, что требует коллегиальной работы на клиента различных функциональных подразделений.

Изучение обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе внедрения информационной технологии CRM приобретает особую важность в условиях рыночной экономики, явлений гиперконкуренции как на внутреннем, так и на международном рынках, а также финансово-экономического кризиса, следовательно - повышенной степени риска при выходе промышленного предприятия на внешний рынок. Предметом рассмотрения в данной статье является обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе внедрения информационной технологии CRM. Объекты исследования - российские промышленные предприятия, активные участники внешнеэкономической деятельности.

Следует рассмотреть влияние внедрения информационной технологии CRM на конкурентоспособность промышленных предприятий. Данная цель достигается решением следующих задач: 1) выявить недостатки в сфере информационного взаимодействия с потребителями на российских промышленных предприятиях в услови-

яч финансово-экономического кризиса; 2) предложить решение по устранению этих недостатков путем внедрения информационной технологии CRM; 3) описать задачи по устранению этих недостатков, выполняемые средствами технологии CRM; 4) описать план внедрения CRM; 5) привести ряд ключевых показателей эффективности информационного взаимодействия.

Для российских предприятий в условиях мирового финансового кризиса стали характерны следующие проблемы:

1. Снижение спроса на производимую продукцию.

2. Неэффективное распределение рабочего времени менеджеров, при котором усилия работников службы продаж концентрируются на привычном клиентском сегменте, с которым легче иметь дело, а не на тех, которые могут принести прибыль в условиях мирового финансового кризиса.

3. Недоработки в долгосрочных системах развития персонала в направлении развития профессиональных навыков и карьерного роста, доведенных до каждого сотрудника или отсутствие таковых программ. Развитие профессиональных навыков менеджеров должно вестись постоянно и не только с новыми, молодыми сотрудниками.

4. Информация есть, но в разрозненном виде у менеджеров коммерческих отделов (отделов сбыта), которые работают с клиентами, что составляет неудобство для пользования этой информацией других отделов фирмы. Также затруднителен ее общий анализ. Отсутствуют инструменты для планирования и анализа работы с клиентами на предварительных этапах. Для эффективной работы коммерческого отдела необходим инструмент, который позволил бы стимулировать получение информации, сбор ее воедино, обеспечил ее хранение, обработку и анализ, т.е. заставил ее работать.

5. Оценка работы менеджеров коммерческого отдела сводится к оценке объема сделок заключенных им. При этом значительная часть работы, проделываемая менеджером на этапе поиска клиента и предварительной работы с ним, остается вне контроля и оценки. Это приводит к нежеланию менеджеров прилагать значительные усилия в этом направлении. Сложно без должных инструментов управлять рабочим временем и вести "сложных", но в то же время и наиболее выгодных клиентов. Требуется система контроля, оптимально - автоматизации деятельности менеджеров коммерческого отдела.

6. Продвижение управленческого решения - "продукта" в данном случае. Способ доведения продукта комплекса внутреннего маркетинга до потребителя, т.е. до персонала компаний, определяется структурой фирм, организацией внутрифирменных информационных потоков, работой вспомогательных служб и т.д. На наш взгляд, выход в том, чтобы в некоторой степени формализовать внутренние отношения, разработать четкую кадровую политику внутри организаций, вовлечь сотрудников коммерческих отделов в разработку рекомендаций для решения четко поставленных задач.

7. Субъективная оценка потенциального спроса производится на основании опроса менеджеров, однако и в этом случае отсутствует информационная база, в которой могли бы храниться результаты для анализа. Имеет место запаздывание в получении у руководителя объективной картины работы с клиентами в динамике. Это достаточно часто приводит к "потере" клиентов на этапе предварительных перегово-

ров, а также к запоздалой реакции при отсутствии контактов с постоянными клиентами. Необходим инструмент оперативного отслеживания хода работы с потенциальным клиентом, важно "не потерять" возможного покупателя в процессе встреч и переговоров.

Таким образом, для эффективной работы коммерческого отдела промышленного предприятия необходим инструмент, который позволил бы обеспечить получение информации, ее хранение, обработку и анализ. Именно таким инструментом должна стать общая клиентская база данных с аналитическими возможностями, т.е. CRM-модуль.

На практике интегрированная система CRM обеспечивает координацию действий различных отделов, обеспечивая их общей платформой для взаимодействия с клиентами. С этой точки зрения, назначение CRM - исправить ситуацию, когда отделы маркетинга, продаж и сервиса действуют независимо друг от друга, причем их видение заказчика часто не совпадает, а действия не согласованы (см. рисунок).

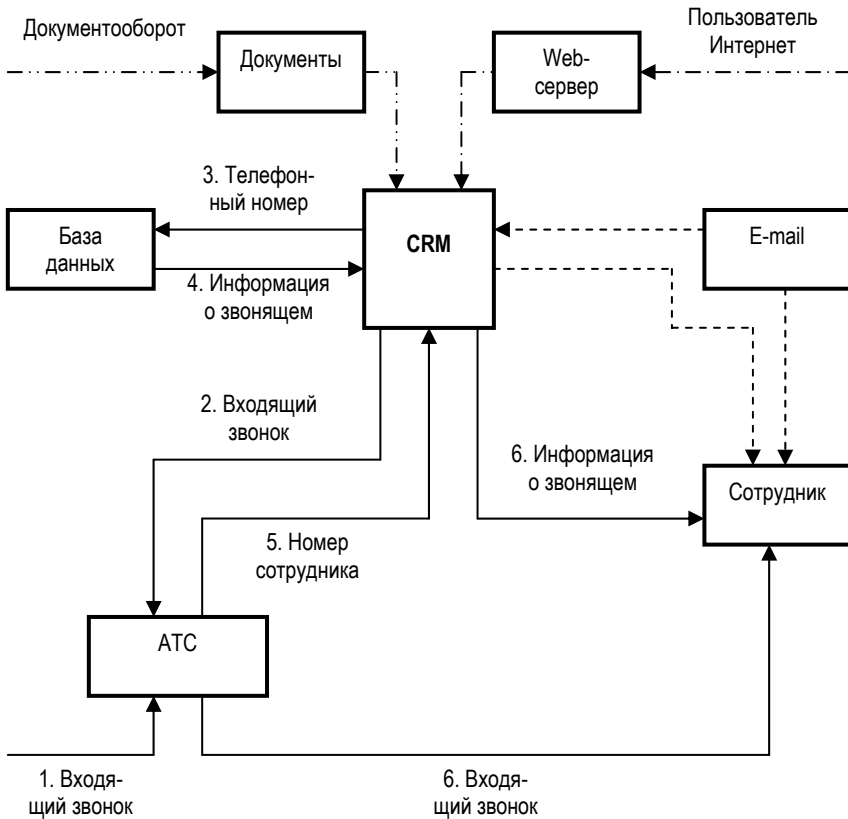


Рис. Схема работы в рамках системы CRM

С точки зрения управления бизнесом эффект от внедрения CRM проявляется в том, что процесс принятия решения за счет автоматизации переносится на более низкий уровень и унифицируется. За счет этого повышается скорость реакции на запросы, растет скорость оборота средств и снижаются издержки.

Широкое применение CRM-систем в деловой практике позволяет решать следующие задачи: 1) сохранность и целостность клиентской базы; 2) повышение эффективности продаж; 3) повышение эффективности маркетинга; 4) высокий уровень обслуживания клиентов; 5) отчетность и анализ деятельности.

За счет фиксирования всех аспектов взаимоотношений с клиентами система позволяет: избежать потери клиентской базы в случае перехода менеджера в конкурирующую компанию, когда ведение клиентов уволившегося менеджера можно поручить другому сотруднику, который получает полные данные об истории взаимоотношений компании с этими клиентами и может продолжать успешно работать с ними; сохранить отношения с теми, кто не стал клиентом компании или перестал им быть, периодически высылая предложение новых услуг или более выгодных ценовых условий; достичь необходимого взаимодействия между структурными подразделениями компании за счет предложения клиенту пакетов услуг или товаров разных отделов; эффективно осуществлять повторные продажи в рамках уже имеющейся клиентской базы. Предоставление клиенту удобных и полезных для него услуг играет важную роль в "удержании" клиента, т.е. в предотвращении его ухода к конкуренту. Использование системы дает возможность формировать и предоставлять своевременно клиенту интересующую его информацию о товаре; поздравлять клиента с праздниками; приглашать клиентов на выставки, презентации, форумы, семинары.

Важную роль в повышении эффективности продаж играет функциональность управления продажами, которая включает в себя анализ "трубы продаж" (pipeline analysis) - прогнозирование, анализ цикла продаж, региональный анализ, запланированная и произвольная отчетность.

При внедрении концепции CRM в реальную практику предприятий следует предусмотреть следующие этапы: 1) определение готовности, наличие CRM-идеологии; 2) формирование удачной команды и поддержка всеми участниками внедрения; 3) определение требований (приоритетов и ограничений) для будущей системы; 4) определение ценовых характеристик проекта, учитывая время на овладение персоналом новыми инструментами; 5) выбор системы, изучение поставщиков; 6) внедрение по разработанному плану.

Приведем наиболее очевидные и общие для промышленных предприятий источники экономического эффекта от внедрения CRM-систем. Это лишь некоторые показатели, которые можно оценить численно или логически (да/нет) до и после внедрения системы: 1) количество менеджеров коммерческого отдела; 2) количество обслуживаемых клиентов за период; 3) количество клиентов, обслуживаемых одним менеджером по продажам; 4) количество обслуживаемых зарубежных клиентов за период; 5) количество зарубежных клиентов, обслуживаемых одним менеджером по продажам; 6) требования к квалификации персонала; 7) потери клиентов, с которыми менеджер или сотрудники других подразделений компании забыли вовремя связаться; 8) объем реализации продукции за период; 9) объем экспорта продукции за пери-

од; 10) объем реализации продукции на одного менеджера коммерческого отдела за период; 11) объем экспорта продукции на одного менеджера коммерческого отдела за период; 12) объем реализации продукции на одного клиента за период; 13) объем экспорта продукции на одного клиента за период; 14) возможность получения оперативного отчета о продажах; 15) возможность внедрения ISO; 16) взаимозаменяемость менеджеров; 17) накопление более полной информации о клиентах; 18) коллективная работа менеджеров; 19) вероятность удержания клиентов; 20) возможность отсеечения "плохих" и "холодных" клиентов; 21) доля "вторичных продаж" в годовом объеме реализации продукции; 22) доля "вторичных продаж" в годовом объеме экспорта продукции.

Грамотно выбранное решение по внедрению информационной технологии CRM является залогом уменьшения информационной нагрузки по текущим вопросам на персонал, непосредственно взаимодействующий с контрагентами, повышения гибкости и эффективности системы управления предприятием, позволяет выработать обоснованные стратегические решения в условиях усложнения факторов внешней среды на базе автоматического ведения статистической отчетности.

Р.Н. Долгих

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕСТО ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях увеличивающейся конкуренции на мировом рынке промышленной продукции, каждое предприятие, стремящееся к сохранению и приросту объемов сбыта, вынуждено прибегать к стратегическому планированию. По мнению автора, обобщая встречающиеся в экономической литературе взгляды на стратегическое планирование, наиболее точно можно трактовать данное понятие как механизм, позволяющий предприятию с минимальными потерями осуществлять деятельность в неопределенных условиях рыночной экономики, включающий в себя перечень мер и процедур, составленный с учетом имеющихся у предприятия ресурсов.

Именно из этого определения и следует одна из важнейших задач, которую предстоит решать предприятию при определении и разработке оптимальной стратегии деятельности - установление соотношения между ресурсами, направленными на развитие предприятия на внешнем и на внутреннем рынке.

Исторически, для большинства российских предприятий внутренний рынок является основным для сбыта производимой продукции, характеризующийся сложившимся набором требованиями к качеству товаров, правилам и способам продвижения и реализации продукции на рынке. Вся система производства, включающая в себя ассортимент производимой продукции, объем и многообразие комплектующих

изделий и материалов, а также каналы сбыта и приемы продвижения продукции, подстроены под требования российского потребителя.

В то же время, постепенное заполнение российского рынка и уменьшение его емкости приводят все к большей расположенности предприятий к ведению торговли с зарубежными контрагентами, уделению большего внимания формированию и реализации экспортной стратегии. Зарубежный рынок, характеризующийся большой дифференциацией, не является в данный момент столь крупным потребителем продукции большинства российских промышленных предприятий, которым еще только предстоит осваивать его освоение с целью расширения рынка сбыта и ограждения себя от отрицательных моментов, связанных с намечающимся вступлением России в ВТО, и, как следствие, ужесточением конкуренции со стороны западных компаний.

Экспортная деятельность в силу ее еще не столь значимой роли на большинстве российских предприятий обрабатывающей промышленности, во многом является сопутствующей деятельности на внутреннем рынке. На первом этапе формирования экспортной стратегии, на котором находится в данный момент большинство российских предприятий энергетической отрасли, 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 внешне-торговой 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, направленной на приведение технических характеристик изготавливаемых изделий к параметрам, необходимым потребителю;
- разработку политики продвижения продукции на зарубежном рынке;
- построение каналов сбыта продукции с использованием как своих внешне-экономических 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 экспортной стратегии.

На основе отмеченных проблем согласования экспортной стратегии и стратегии на внутреннем рынке, автор придерживается мнения, что для успешного долгосрочного выхода на внешний рынок, а также для одновременного поддержания и укрепления конкурентных позиций в России, необходимо выстраивать работу в этих направлениях именно на основе двух типов стратегии со своей методической основой. При этом, если на стадии пробного экспорта предприятие во многом использует схожие принципы работы на внутреннем и внешнем рынках, а также опирается на ресурсную базу, используемую для осуществления стратегии деятельности на внутреннем рынке, то для последующего развития внешнеторговой деятельности используется свой инструментарий, основанный на отдельно выделенных для реализации экспортной стратегии ресурсах.

В конечном итоге, при верном построении механизма согласования стратегий на внутреннем и внешнем рынках и оптимальном соотношении распределяемых ресурсов, экспортная деятельность предприятия способна стать самодостаточной, что позволяет более гибко осуществлять и корректировать стратегию деятельности на внешнем рынке, не испытывая уже столь значительного влияния со стороны факторов, присутствующих на внутреннем рынке.

М.С. Иванкина

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В условиях мирового финансового кризиса одним из эффективных инструментов антикризисной политики являются особые экономические зоны (ОЭЗ). Они позволяют минимизировать затраты инвестора за счет государственного финансирования инфраструктуры и создания режима делового благоприятствования.

В настоящее время в Российской Федерации создано 13 особых экономических зон трех типов: две ОЭЗ промышленно-производственного типа - в Липецкой области и Республике Татарстан; четыре ОЭЗ технико-внедренческого типа - в Москве, в Московской области, в г. Санкт-Петербурге и г. Томске, семь туристско-рекреационных особых экономических зон - в Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях, Калининградской и Иркутской областях, в Республике Алтай и Республике Бурятия. В июне 2008 г. Минэкономразвития России отобраны заявки на

создание портовых ОЭЗ. Будет создано две аэропортовых ОЭЗ - в г. Красноярске и г. Ульяновске, а также одна морская портовая зона - на территории порта Советская Гавань (Хабаровский край).

ОЭЗ сегодня - это, прежде всего, государственно-частное партнерство. Оно заключается в совместном вложении средств бюджета и частных инвестиций в развитие той или иной территории. По прогнозам экспертов, объем частных инвестиций в особые экономические зоны до 2020 г. составит более 530 млрд. руб.

Серьезных результатов ОЭЗ можно ожидать через 2-3 года. Однако необходимо отметить успешный проект промышленно-производственных ОЭЗ "Алабуга" и "Липецк". Например, в ОЭЗ "Алабуга" к концу 2009 г. будет произведено 7 тыс. грузовых автомобилей Isuzu, а также 10 тыс. автомобилей Ducato. Объем выпущенной продукции двух промышленно-производственных ОЭЗ к концу года составит 11 млрд. руб.

В туристско-рекреационных ОЭЗ завершается первый этап создания (этап проектирования): утверждены границы всех ОЭЗ, закончены работы по инвентаризации земельных участков, межеванию, постановке на кадастровый учет, разработке и утверждению концепций создания и развития туристско-рекреационных зон, а также завершена разработка проектов планировки территорий каждой из ОЭЗ туристско-рекреационного типа.

В промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ ведется строительство более 150 объектов инженерно-транспортной и социальной инфраструктуры, создается инновационная инфраструктура.

За счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов осуществляется реконструкция и строительство объектов внешней инфраструктуры - подъездных дорог, инженерных сооружений и объектов энергетики и газоснабжения.

В настоящее время в ОЭЗ зарегистрировано 112 резидентов, в том числе 88 - в технико-внедренческих ОЭЗ, 16 - в промышленно-производственных, 8 - туристско-рекреационных ОЭЗ. К 1 января 2009 г. в особых экономических зонах было создано более 5000 рабочих мест, инвестиции резидентов составили более 13,5 млрд. руб.

С наступлением мирового финансового кризиса интерес бизнеса к ОЭЗ не снизился. Растет число резидентов промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ.

В то же время кризис диктует необходимость членам экспертных советов более детально анализировать бизнес-планы компаний, которые стремятся стать резидентами. В частности, необходимо выяснить, располагают ли они собственными ресурсами для осуществления заявленного проекта. Если компании рассчитывают на заемные средства, то необходимо выяснить насколько серьезны гарантии, что они эти средства получат. Поскольку с кредитами сейчас серьезная проблема, есть опасение, что в будущем году замедлится динамика по туристско-рекреационным зонам, где строительство многих объектов идет за счет заемных средств. Что касается притока инвестиций в промышленное производство, то они будут поступать в запланированном объеме.

За год, прошедший с начала кризиса, во всем мире наблюдается значительный спад деловой активности и снижение роста национальных экономик, и Россия - далеко не исключение. В этих условиях особые экономические зоны как никогда ранее

можно рассматривать как систему наибольшего благоприятствования для бизнеса. Главный фактор - создание необходимой инфраструктуры за счет государственных средств и организация делового климата с минимальными потерями бизнеса, взаимодействие с различными ведомствами и службами, налоговые и таможенные преференции. Массовый приток резидентов начинается, когда государство выполняет обязательства по созданию инфраструктуры. На сегодня государство вложило в инфраструктурные проекты 30 млрд. руб. Эти средства, соответственно, сэкономили резиденты. При строительстве крупного промышленного объекта вложения государства позволяют сэкономить примерно 20% средств собственника.

Следует отметить также, что реальная стоимость земли в особых экономических зонах гораздо ниже рыночной, в некоторых случаях - в десятки раз. При утверждении проекта на участие в ОЭЗ определяется статус резидента. Вначале резидент ОЭЗ является арендатором, и арендные ставки не превышают 2% от кадастровой стоимости в год. Когда строительство предприятия завершено и начинается выпуск продукции, а объем инвестиций соответствует проектному, резидент получает разрешение выкупить землю на условиях, определенных заранее по фиксированной цене. Он может продолжать оставаться арендатором, если выкуп земли ему невыгоден. Выбор полностью за резидентом.

Привлечению инвестиций в особые экономические зоны должна способствовать инициатива комитета Госдумы России по экономической политике и предпринимательству, который в мае 2009 г. рекомендовал палате принять поправки в федеральный закон "Об особых экономических зонах в РФ" от 22 июля 2006 г. №116-ФЗ, снижающие порог вхождения инвесторов в ОЭЗ. Важнейшим нововведением законопроекта является предложение снизить минимальный порог осуществления инвестиций для вхождения в особую экономическую зону промышленно-производственного типа с 10 до 3 млн. евро.

Кроме того законопроект в 10 раз снижает минимальный порог капитальных вложений для резидентов портовых ОЭЗ - до 10 млн. евро (за исключением нематериальных активов) и расширяет определение технико-внедренческой деятельности. Эта мера будет способствовать повышению инновационной активности бизнеса.

5 октября 2009 г. на встрече с Президентом РФ Д. Медведевым министр экономического развития Э. Набиуллина высказала предложение расширить практику создания таких зон, где государство меньше вкладывало бы в инфраструктуру, и если региональные власти будут ее создавать и соответствовать всем требованиям, можно распространить статус особых экономических зон на региональный уровень. Идея предоставления регионам права самим устанавливать региональные особые экономические зоны законодательная федерация уже рекомендована в Липецкой области, где создана региональная ОЭЗ промышленно-производственного типа "Чаллыгинская".

Инвестиционный климат особых экономических зон Российской Федерации пользуется вниманием, активно изучается зарубежными партнерами. Приход иностранных компаний в особые экономические зоны очень желателен, так как вместе с ними в Россию приходят новые технологии, которые способствуют развитию инновационной направленности российской экономики. ОЭЗ в равной степени открыты как для иностранных, так и для российских компаний.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день одной из самых распространенных форм деятельности иностранных инвесторов в России можно назвать создание совместных предприятий. К таковым организациям относятся предприятия, объединения и организации, в создании которых наряду с российскими принимают участие и зарубежные компании. Создание совместных предприятий преследует следующие цели:

1. Получение высокой нормы прибыли при создании производств по выпуску продукции, которая дефицитна в России, или цены на которую в России значительно выше мировых.

2. Использование факторов производства, цена которых в России ниже мировой: сравнительно дешевая (но квалифицированная) рабочая сила, низкая цена некоторых видов сырья.

3. Использование сравнительно богатых месторождений полезных ископаемых и других природных ресурсов, разработка которых в России дешевле, чем в других странах, или доступ к которым в других странах затруднен.

4. Встраивание российских предприятий в технологические цепочки иностранных ФПГ, что обычно достигается покупкой российских поставщиков сырьевых ресурсов и полуфабрикатов.

5. Покупка потенциально эффективных российских предприятий (обычно экспортно-ориентированных) по низкой цене с целью получения высокой прибыли после ограниченных инвестиций в создание системы сбыта, проведение маркетинга и реструктуризации номенклатуры производимой продукции.

6. Продвижение на российский рынок своей продукции: создание торговой-сбытовой сети, сборочных производств, сервисных предприятий, внедрение своих стандартов на российском рынке. К инвестициям такого типа подталкивают и высокие таможенные сборы.

7. Использование морально устаревшего или экологически вредного оборудования, которое невозможно эффективно использовать в развитых странах. Выпуск устаревшей продукции, технология производства которой хорошо отработана.

8. Инвестирование средств российского происхождения под видом иностранных, чтобы иметь больше возможностей для защиты капитала от действий властей.

Российский рынок не заполнен иностранными компаниями, и убедившись в высоком спросе на свою продукцию, российские производители начинают активно искать инвесторов для производства этой продукции в России. Главным образом эти инвестиции направляются в пищевую промышленность, производство товаров широкого потребления, в частности в создание сборочных производств по выпуску бытовой техники.

Одними из первых свои предприятия в России организовали McDonalds (рестораны быстрого обслуживания), Coca-Cola (производство одноименного напитка),

Funai (сборка видеотехники). Собственное пищевое производство в Подмоскowie организует компания Mars (объем инвестиций - 100 млн. долл.), инвестиционный проект намерена реализовать компания Cadbury (производство шоколада). Компания Philipp Morris купила контрольный пакет Краснодарской табачной фабрики и намерена финансировать ее реконструкцию в объеме 60 млн. долл. Турецкая фирма Vitex и АО "Воскресенские минеральные удобрения" создали СП (совместное предприятие) "Воскресенские дегенераты" (51% акций принадлежит Vitex), которое будет производить 15 тыс. т стиральных и моющих средств в год. Необходимое оборудование и ряд компонентов сырья предоставит турецкая сторона. Челябинская инвестиционно-финансовая группа "РабиКом" и турецкая компания Kilerci International Transport создали СП "РабиКом - Kilerci Ltd" с уставным капиталом 500 тыс. долл. в равных долях. Предприятие будет заниматься производством строительных материалов и конструкций из полимеров по турецкой технологии на базе Челябинского АО "Уралэлектродин". СП Poly Form создано американской ассоциацией производителей деловых и защищенных бумаг Standard Rotator и российскими частными лицами. Сейчас СП специализируется на выпуске финансовых документов и защищенных бумаг по заказу российских страховых компаний и пенсионных фондов. Его нынешняя мощность позволит обрабатывать 5 тыс. т бумаги в год, в основном финской. Продукция СП пользуется высоким спросом, так как до недавнего времени в России было лишь одно предприятие этого профиля - Гознак.

Еще один мотив для вложения средств в российские предприятия - невысокая стоимость рабочей силы и некоторых видов сырья. Концерн Philips контролирует 70% акций завода ВЭЛТ - одного из ведущих российских предприятий по производству кинескопов. Концерн намерен довести производство кинескопов до 3 млн. шт. в год и использовать часть из них на сборочных производствах в Австрии и Испании. Это обусловлено более рентабельным производством их в России, по-видимому, за счет дешевой рабочей силы. Японская фирма Ensu организовала на Стерлитамакском станкостроительном заводе выпуск обрабатывающих центров из японских комплектующих. За счет невысокой стоимости труда и дешевой энергии себестоимость продукции на 40% ниже, чем в Японии. Фирма Klingeb, входящая в одноименную международную ФПГ, организовала производство современной арматуры в России на фирме "Эком". Низкие затраты на рабочую силу позволили снизить себестоимость продукции, собираемой из австрийских комплектующих, на 10%. В настоящее время часть комплектующих (некоторые металлические детали) изготавливаются в "Экоме", что позволяет использовать дешевизну российского металла. Продукция направляется на экспорт. В отличие от слаборазвитых стран в России нет чрезвычайно дешевой неквалифицированной рабочей силы, но стоимость труда квалифицированных работников занижена. Это способствует использованию российских научных и инженерных кадров иностранными компаниями. Например, фирмы Motorola и Samsung проинвестировали создание собственных научно-исследовательских центров в области электроники в России.

Также одним из важных преимуществ вложения иностранных средств в акции российских предприятий - возможность купить потенциально прибыльное предприятие по низкой цене. Многие российские предприятия, которые производят или легко

могли бы производить конкурентоспособную продукцию, находятся в кризисе из-за отсутствия системы сбыта, неэффективной структуры управления, незнания рынка (особенно западного), неумения находить и работать с западными партнерами. Такие предприятия имеют плохое финансовое положение, что приводит к невысокой стоимости их акций. После покупки контрольного пакета акций иностранная фирма может добиться улучшения положения предприятия с помощью ограниченных инвестиций в непроизводственную сферу, главным образом в создание системы сбыта и финансовое обеспечение. При этом иностранная фирма может использовать свой опыт работы на иностранных рынках, готовые каналы сбыта, свою финансовую систему (например, предоставлять гарантии и векселя при расчетах). Многие иностранные фирмы, желая обеспечить спрос на свою продукцию на российском рынке, создают сервисные центры, сборочные производства, торговые предприятия. Германский концерн "Сименс" предложил России свои технологии и оборудование для переработки оружейного плутония в урано-плутониевое топливо для российских АЭС на предприятии "Комплекс-300" ПО "Маяк" (Челябинская область). "Сименс" намерен использовать оборудование, которое простаивает уже более 4 лет на законсервированном предприятии в Хану (Германия). Оно было построено в 1991 г., но из-за протестов общественности по поводу экологии не проработало ни одного дня. Возможно также перемещение звена технологической цепочки (связанного с "грязным" производством) в Россию без перемещения оборудования, т.е. покупка предприятия соответствующего профиля.

Учитывая серьезное технологическое отставание российской экономики по большинству позиций, России необходим иностранный капитал, который мог бы принести новые (для России) технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций. Опыт многих развивающихся стран показывает, что инвестиционный бум в экономике начинается с прихода иностранного капитала. Создание собственных передовых технологий в ряде стран началось с освоения технологий, принесенных иностранным капиталом.

Т.В. Колупаева, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА ОАО "АВТОВАЗ" И "RENAULT"

ОАО "АВТОВАЗ" - самый крупный российский автопроизводитель, находящийся в затяжном кризисе (на конец 2009 г. общий долг АВТОВАЗа составит 83,96 млрд. руб., в том числе 25 млрд. руб. - долг "Ростехнологиям" по беспроцентной ссуде, ВАЗ планирует операционный убыток в размере 35,7 млрд. руб.). До сих пор продукция ОАО "АВТОВАЗ" не может составить конкуренцию иномаркам. Его продажи растут, лишь когда снижается насыщенность российского рынка популярными иномарками или вводятся высокие пошлины на ввоз иностранных автомобилей. Тем не менее

АВТОВАЗ - по-прежнему автогигант, равного которому нет, не только в России, но и в мире: единый комплекс со штатом около 150 тыс. человек, занятый помимо собственно сборки автомобилей их разработкой и производством комплектующих. В настоящее время автомобили LADA экспортируются примерно в 40 стран ближнего и дальнего зарубежья. Крупнейшими экспортными рынками автомобилей АВТОВАЗа в первом квартале 2008 г. являлись Украина, Казахстан, Узбекистан и Германия.

В современных условиях активно развивается российско-французское инвестиционное, производственное и научно-техническое сотрудничество. По данным таможенной статистики, объем внешнеторгового оборота с Францией за I полугодие 2008 г. составил 36,1 млн. долл., в том числе экспорт - 3,5 млн. долл., импорт - 32,6 млн. долл.

Одним из наиболее значимого сотрудничества стало подписание соглашения о покупке 25% акций ОАО "АВТОВАЗ" французским автомобилестроительным концерном Renault. Сегодня АВТОВАЗ и Renault - стратегические партнеры. В свою очередь АВТОВАЗ приобрел у французского концерна лицензию на создание модели автомобиля класса "В" разработки Renault. Кроме того, был заключен договор с банками "Сосьете Женераль Восток" и "Газпромбанк" на обслуживание кредита на покупку лицензии стоимостью 220 млн. евро на 7 лет. Соглашение с Renault - не первое в истории АВТОВАЗа соглашение с европейским производителем автомобилей. История завода в Тольятти насчитывает более 50 лет и стартовала с взаимодействия с итальянским FIATом, который предоставил российскому предприятию платформу FIAT 124 и помог разработать и начать выпуск в СССР "народного автомобиля". Огорчительно, но представители FIAT впоследствии заявляли, что итальянский концерн так и не дождался прибыли от проекта. Спустя 50 лет АВТОВАЗ технологически сильно отстал от западных автопроизводителей и было принято решение о сотрудничестве с европейским производителем по разработке нового "народного автомобиля" в России.

В рамках сотрудничества с Renault АВТОВАЗ планировал обновить текущий модельный ряд компании с целью выхода в новые сегменты. Так, в середине прошлого года АВТОВАЗ активно прорабатывал идею создания нового российского кроссовера. На Московском автосалоне был показан концепт Lada C-Cross. Правда, на рынок новинка должна выйти не ранее 2012 г. Российский автопроизводитель выкупил у Renault две платформы и лицензии на выпуск двух двигателей.

Преимущества покупки акций ОАО "АВТОВАЗ" для Renault очевидны. Прежде всего, крупные западные концерны стремятся компенсировать трудности с продажами на ключевых рынках Восточной Европы и Японии за счет инвестирования в развивающиеся рынки. Приобретая долю в АВТОВАЗе Renault получил необходимые мощности и сможет быстрее освоить и захватить российский рынок. На мощностях АВТОВАЗа собирается Renault LOGAN, который приобретает все большую популярность среди российских потребителей за счет сочетания европейского уровня качества с приемлемой ценой. Не секрет, что высококвалифицированные российские кадры дешевле европейских, следовательно, нельзя не отметить, что вместе со значительными производственными мощностями французская компания получила отличные кадры, которые удовлетворяют все их требования.

АВТОВАЗ за счет приобретения лицензионной документации и прав на интеллектуальную собственность планирует преодолеть кризисные явления и обновить модельный ряд. Расширяя производственные возможности, волжский автогигант планирует сделать первый шаг к использованию совместной платформы и двигателя. В целях повышения привлекательности, конкурентоспособности и качества продукции Волжского автозавода АВТОВАЗ и Renault намерены обменяться технологиями и ноу-хау, особенно в области производства и маркетинга. Предприятие будет использовать технологические предложения Renault в области платформ, моторов и коробок передач для обновления и расширения в кратчайшие сроки всей гаммы своей продукции. Кроме того, соглашение с Renault - это отличная возможность создания дополнительных рабочих мест, что особо важно для такого градообразующего предприятия, как АВТОВАЗ. Данное сотрудничество взаимовыгодно, ведь не только у Renault есть возможность проникновения на российские рынки, но и АВТОВАЗ успешно поставляет свои автомобили во Францию, а самое главное - соглашение позволяет АВТОВАЗу выйти через IPO на мировой фондовый рынок. В планах у глав предприятий также имеется создание в России крупного инженерного центра, что скажется на подготовке российских инженерных кадров.

Первоначально выпуск автомобилей на платформе Logan предполагалось начать в 2009 г., теперь официальные сроки запуска сместились на конец 2010 г. Не исключено, что проект не будет реализован вплоть до окончания финансового кризиса. Начало выпуска АВТОВАЗом автомобилей на платформе Logan, предоставленной компанией Renault, запланировано на ноябрь 2010 г., их продажи планируют начать в 2011 г. Реализовать проект автогигант собирался в 2009 г., потом срок его запуска был перенесен на 2010 г. Причиной возникших проблем стала ситуация, сложившаяся на российском и мировом автомобильном рынках в кризисный период. АВТОВАЗ в настоящее время, как и другие отечественные производители, испытывает трудности с привлечением кредитных ресурсов. В таких условиях имеет смысл инвестировать только краткосрочные инвестиционные проекты, а совместные проекты с Renault носят долгосрочный характер, требуют существенных инвестиций при длительном сроке окупаемости.

В сложившейся ситуации имеет смысл притормозить реализацию совместных программ и посмотреть, как будет развиваться ситуация на авторынке. На базе Logan планировалось выпускать до 100 тыс. машин в год, запланированные инвестиции в реализацию проекта около 100-150 млн. долл. Французский автоконцерн Renault Group сокращает объемы производства автомобилей в четвертом квартале 2009 г. Аналогичные проблемы испытывает сегодня весь мировой автопром, причем финансовое положение Renault Group более устойчиво, чем, например, у GM или Chrysler. Однако проблемы со сбытом, переживаемые французской корпорацией, могут притормозить финансовую и инвестиционную поддержку автогиганта.

В целом, в рамках стратегического партнерства ОАО "АВТОВАЗ" и Renault начиная с июля 2008 г., предвидя кризис, партнеры предприняли первые необходимые решения, которые помогут пережить этот период: намечен широкий спектр продаж автомобилей с нулевым уровнем выхлопа с 2011 г., расширение гаммы бюджетных автомобилей, усиление российского присутствия в странах с развивающейся эконо-

микой, ускорение и расширение сотрудничества с Nissan. По результатам прошлого года АВТОВАЗ принес Renault убытки в размере 117 млн. евро. При этом тогда российский автогигант стал единственным убыточным активом в портфеле французской группы. Доли в Nissan и АВ Volvo (производитель грузовых авто) обеспечили концерну прибыль в 345 млн. евро и 226 млн. евро, соответственно.

Несмотря на убытки, которые по итогам первого полугодия 2009 г. составили 182 млн. евро против 117 млн. евро за весь прошлый год, Renault остается довольна партнерством с российской компанией и продолжает считать вложение в АВТОВАЗ выгодной инвестицией. Покупка Renault акций АВТОВАЗа - долгосрочная инвестиция, которая оправдывает себя в будущем. Она позволяет Renault занять позицию на рынке, который станет одним из первых в мире. Российский рынок как никакой другой сохраняет, несмотря на сильнейший спад, огромный потенциал роста. Благодаря этому партнерству, Renault вложился в Россию вовремя. Группа теперь находится в выгодном положении, чтобы воспользоваться ростом рынка, когда наступит скачок.

Таким образом, сотрудничество между Россией и Францией является взаимовыгодным. Так стратегическое партнерство позволит АВТОВАЗу стать членом альянса Renault-Nissan - четвертого по объему выпуска автопроизводителя в мире. В связи с этим планируется, что к 2014 г. АВТОВАЗ и Renault будут выпускать в Тольятти до полутора миллионов автомобилей в год. Расширяя и обновляя модельный ряд, стороны примут меры к сохранению и развитию марки LADA в целях удержания лидирующих позиций на российском автомобильном рынке. А сотрудничество с АВТОВАЗом может сделать Renault самым крупным представителем иностранного автопрома на российской площадке. На сегодняшний день Renault занимает 6-ю позицию по объемам продаж среди иностранных производителей, за 11 месяцев 2007 г. было продано более 90 тыс. автомобилей. Renault Logan остается второй по популярности моделью после Ford Focus, в ближайшее время расширятся мощности на "Автофрамосе" до 160 тыс. машин.

Альянс АВТОВАЗа и Renault правительство рассматривает как один из центров отечественного машиностроения полного цикла. В декабре будет разработана программа развития российского автопрома до 2020 г., в которой АВТОВАЗу и Группе "ГАЗ" отводится ключевая роль. Государство, со своей стороны, обещает поддерживать совместные с иностранцами проекты по развитию автокомпонентной базы.

Е.А. Комякова

Самарская кондитерская фирма "Лиронас"

СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Мировой экономический кризис затронул все отрасли и вслед за реальным сектором экономики докатился и до сферы выставочной деятельности.

На сегодняшний день в России наблюдается резкий спад спроса на услуги выставочных компаний. Данная тенденция касается как компаний-операторов выста-

вочных услуг, так и представителей всей выставочной инфраструктуры, в том числе компаний, обеспечивающих строительство выставочных стендов.

Экономический кризис затронул область выставочной деятельности по-разному. Заметно меньше ощутили последствия крупные международные выставки: по разным оценкам их объемы сократились до 50% с незначительным сокращением числа посетителей. Представители известных корпораций продолжают привлекать различные выставочные стенды для продвижения собственной продукции на традиционных для своих сфер выставках. Руководство некоторых государств оказывает активную поддержку участия в выставочной деятельности, предлагая посильную финансовую помощь представителям многих областей экономики.

Абсолютно другая ситуация наблюдается с региональными выставками. По оценкам аналитиков произошло серьезное уменьшение активности - более чем в 7 раз, с большой потерей аудитории. Падение спроса на выставочные услуги параллельно снижает спрос и на строительство стендов, число заказов у фирм, которые строят выставочные стенды, ощутимо уменьшается.

В Российской Федерации в сфере выставочного бизнеса тоже наступили сложные времена. Количество проводимых выставочных мероприятий, в зависимости от отрасли, упало от 30 до 80%. Тем не менее, некоторые участники рынка, находят и положительные моменты в создавшемся положении. Для компетентных организаторов выставочных услуг и компаний, обеспечивающих создание стендов, есть шанс использовать кризис как стимул для своего развития.

Главным образом, необходимо предпринять меры для консолидации участников выставочной деятельности. В ближайшее время организаторы выставок обязаны предпринять меры по повышению качества выставок, параллельно с остальными участниками выставочного бизнеса разработать правовые правила и нормы, которые помешали бы недобросовестной конкурентной борьбе, улучшить выставочный сервис, привлекая больше посетителей.

В нынешних условиях все стороны выставочного бизнеса должны осознавать значение взаимовыгодных совместных стараний по продвижению выставок как результативного маркетингового инструмента. Организаторы выставок совместно с фирмами, вовлеченными в проектирование выставочных стендов, обязаны донести до представителей коммерции из различных областей, что именно сейчас нужно выставлять свою продукцию, потому что, покинув рынок в этой сложной ситуации, вернуться на него будет заметно труднее, если и вовсе получится.

Со стороны выставочных компаний должны быть предприняты шаги, стимулирующие спрос на выставочную деятельность. Для этого могут быть предприняты следующие шаги:

- формирование комплексных ценовых пакетов совместно с компаниями, обеспечивающими строительство выставочных стендов;
- реформирование выставочных концепций, ориентированных на привлечение большего количества посетителей;
- формирование низкобюджетных рекламных пакетов для экспонентов, а также льготные программы и бонусы для участников выставок. В частности, в "Экспоцентре" переоборудовано под выставочную деятельность ранее не использовавшихся в

этих целях 18 тыс. кв. м площади на первом уровне комплекса. Стоимость аренды этих площадей значительно ниже стоимости площадей основного уровня "Экспоцентра";

- отказ от нерентабельных мало доходных выставочных проектов;
- малозатратная практика создания объединенных региональных стендов, когда под эгидой администрации области, территориальной ТПП, региональных бизнес-ассоциаций представители малого и среднего бизнеса региона готовят объединенные выставочные экспозиции;
- разработка эффективных инструментов по привлечению целевых аудиторий;
- более внимательное изучение потребностей экспонентов через систему опросов;
- выработка и введение в действие норм, регулирующих права и обязанности участников выставочной деятельности, организаторов выставок, компаний, обеспечивающих строительство выставочных стендов, а также государственных органов.

Предприятиям необходимо понимать, что выжить в сложившейся ситуации смогут те, которые организуют действительно эффективные для экспонентов выставки и предлагают клиентоориентированный сервис.

Правительству Российской Федерации необходимо систематизировать антикризисные меры - координировать выставочную деятельность Российского союза выставок и ярмарок и Комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной деятельности, реализация конкретных шагов по консолидации выставочного сообщества. В нынешних условиях ущерб от недобросовестной конкуренции, дублирования выставок может нарастать как для участников, так и для отраслей экономики.

Д.Е. Никитин

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Эффективное функционирование и устойчивое развитие промышленного предприятия невозможны без его ориентации на внешний рынок с целью использования различных конкурентных преимуществ за счет ведения внешнеэкономической деятельности и продвижения выпускаемой продукции на международные рынки. Одним из этапов внешнеторговой деятельности является обязательное осуществление таможенных формальностей (операций), которые при этом проявляют двойственную природу. С одной стороны, таможенные процедуры являются инструментом реализации мер государственной поддержки отечественных производителей, с другой - они выступают в качестве административного барьера, влекущего дополнительные издержки предприятия в ходе внешнеэкономической деятельности и негативно сказывается на экономической эффективности экспортно-импортной деятельности. По различным оценкам, расходы, связанные с осуществлением таможенного

администрирования, могут достигать до 4,3% стоимости товара. Следует отметить, что их величина может значительно колебаться в зависимости от уровня качества реализации таможенных процедур и оптимальности выстроенной на самом предприятии системы проведения таможенных операций. Современные тенденции интернационализации и глобализации товарных рынков, расширения международной производственной кооперации влекут за собой обострение проблемы роста таких издержек, что обусловлено не только фактором расширения товарооборота, но и перегруженностью таможенной системы, снижающей качество проведения таможенных процедур и увеличивающей количество ошибок, допускаемых и должностными лицами таможенных органов, и участниками ВЭД. В данной связи необходимым условием устойчивого функционирования промышленных предприятий, развития их внешнеэкономических связей является не только модернизация таможенной службы Российской Федерации, но и совершенствование управления таможенными операциями в рамках деятельности самих промышленных предприятий.

В ходе проводимых автором исследований были выявлены указанные в таблице проблемные области организации процесса таможенного оформления на предприятиях промышленности.

Факторы микроэкономического уровня, оказывающие влияние на эффективность управления таможенными операциями

№ п/п	Фактор	Особенности проявления
Организационные		
1	Отсутствие механизма согласования действий различных подразделений предприятия в рамках осуществления ВЭД	Отсутствует коллегиальность в принятии решений относительно оптимизации ВЭД по различным параметрам, цели и действия различных подразделений разнонаправлены, субоптимизация приводит к обратному конечному результату
Материально-технические		
2	Слаборазвитая материальная база	Недостаточное финансирование приводит к недостаточной обеспеченности современными средствами труда, что снижает качество и скорость принимаемых решений
Кадровые		
3	Низкая квалификация сотрудников, ответственных за таможенное оформление и отсутствие системы обучения и переподготовки кадров	Объективные трудности формирования кадрового потенциала и отсутствие эффективной системы переподготовки и повышения квалификации кадров тормозят принятие решений и снижают их качество
4	Отсутствие мотивационного механизма сотрудников, ответственных за таможенное оформление, по поиску путей минимизации издержек на таможенное оформление	Отсутствие контроля со стороны высшего руководства и мотивов для улучшения работы приводят к отлыниванию

В связи с выше изложенным, по мнению автора, совершенствование процесса таможенного оформления на промышленных предприятиях предполагает проведение мероприятий по трем ключевым направлениям:

- 1) построение эффективной службы ВЭД, нацеленной на конечный результат, а не на субоптимизацию отдельных этапов;
- 2) формирование механизма конструктивного взаимодействия с таможенной администрацией, как на региональном, так и на федеральном уровне;
- 3) максимальное использование предоставленных действующим законодательством возможностей по упрощению таможенных процедур.

Совершенствование схемы построения службы ВЭД на предприятии должно проводиться в целях преодоления главной проблемы низкого качества проведения таможенных процедур - рассогласованности действий различных подразделений и субоптимизация на отдельных этапах процесса без учета общей цели повышения эффективности ВЭД предприятия в целом. Участие сотрудников предприятия в Консультативном совете (действующем на базе таможен) станет инструментом согласования интересов предприятия и таможенной администрации на взаимовыгодных началах в целях повышения эффективности таможенного оформления и таможенного контроля. Постоянный поиск путей по упрощению таможенных процедур, предоставленных действующим законодательством должен реализовываться за счет организации постоянного повышения квалификации персонала предприятия и мотивационного механизма.

Отсюда, процесс совершенствования таможенного оформления на промышленном предприятии будет складываться за счет функционирования и взаимодействия таких элементов системы качества как адекватна организационная структура предприятия, мотивационный механизм, повышение квалификации персонала, участие сотрудников подразделения ВЭД в Консультативном совете. Они будут обеспечивать предпосылки, конкретные методы и результаты для достижения цели упрощения таможенных процедур при одновременном росте эффективности таможенного контроля или другими словами цели повышения качества проведения таможенного оформления.

Таким образом, предлагаемые автором мероприятия, по его мнению, могут стать действенным механизмом преодоления проблем в области качества осуществления таможенных процедур, будут способствовать повышению эффективности внешнеэкономических операций, проводимых промышленными предприятиями, станут одним из факторов развития промышленного комплекса региона.

Н.В. Никитина, Т.П. Бойко
*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО "АВТОВАЗ"

ОАО "АВТОВАЗ" - одно из крупнейших предприятий автомобильной отрасли Восточной Европы, лидер легкового автомобилестроения России. Предприятие соз-

дано в июле 1966 г. За период 1970-2008 гг. изготовлено более 25 млн. автомобилей LADA и автокомплектов. В настоящее время в производственной гамме АВТОВАЗа - 15 моделей в различных комплектациях. АВТОВАЗ - крупнейший в Поволжье участник ВЭД. Средний годовой объем вазовского экспорта 106,9 тыс. автомобилей. С учетом поставляемых на предприятия внешней сборки машинокомплектов, каждый год за рубеж отправляются до 150 тыс. автомобилей LADA. Они продаются в более чем 60 странах. Большинство машин реализуется в странах бывшего СНГ. Около 8% от объемов экспорта поступает на Ближний Восток и в Африку, примерно 17% - в Европу и около 5% - в Латинскую Америку.

АВТОВАЗ вышел со своей продукцией на зарубежные рынки уже через год после того, как начался выпуск первой модели. С тех пор автомобили с ладьей на радиаторе продавались в разное время во всех точках земного шара, за исключением, может быть, Гренландии. Сегодня реализацией автомобилей LADA на внешних рынках занимаются 45 фирм-импортеров (см. таблицу) - все они и их партнеры-дилеры, независимо от местонахождения, работают по одинаковым стандартам и оформляют свои автосалоны в едином фирменном стиле LADA.

Список зарубежных импортеров

№ п/п	Наименование	Город	Страна
1	2	3	4
1	LADA FRANCE	Argenteuil Cedex	Франция
2	LADA (Suisse) S.A.	Giffers	Швейцария
3	Mifram Ltd	Kiriat-Bialik	Израиль
4	LADA AUTOMOBILE GmbH	Neu Wulmstorf	Германия
5	LALA TRADING CO	Амман	Иордания
6	LADA HELLAS	Афины	Греция
7	JUGO LADA	Белград	Югославия
8	Тянь-Шань Лада	Бишкек	Кыргызстан
9	SlovLADA	Братислава	Словакия
10	HUNGAROLADA Ltd.	Будапешт	Венгрия
11	ROMAUTO-IMPORT srl.	Бухарест	Румыния
12	Ascord Co.	Варшава	Польша
13	SCALDIA VOLGA N.V.	Вервье	Бельгия
14	АУТОВЯРСЛО АУТОМОБИЛЯЙ	Вильнюс	Литва
15	LADA HOLLAND BV	Гронинген	Голландия
16	SAKKAL & SONS	Дамаск	Сирия
17	Lada-Centrus M.E.	Дубай	Объединенные Арабские Эмираты
18	Армения-Лада	Ереван	Армения
19	AMAL FOREIGN TRADE	Каир	Египет
20	УкрАВТОВАЗ	Киев	Украина
21	УкрПромИнвест-АВТО	Киев	Украина
22	AYMESA S.A.	Кито	Эквадор
23	Нистру-Лада	Кишинев	Молдова

1	2	3	4
24	LADA DANMARK A/S	Колдинг	Дания
25	Lada International LTD	Лимасол	Кипр
26	AUTOMOVILES RUSOS S.A.U.	Мадрид	Испания
27	Минск-Лада	Минск	Беларусь
28	Rusia Automotriz S.A.	Монтевидео	Уругвай
29	Lada Eesti AS	Пайде	Эстония
30	CS AUTOLADA	Прага	Чехия
31	ALPHA MOTORS GROUP INC.	Рамсей	США
32	KIN-B	Рига	Латвия
33	LatLADA	Рига	Латвия
34	SIMSS AUTO	Рига	Латвия
35	Рустави-Лада-Сервис	Рустави	Грузия
36	CELIK MOTOR TICARET A.S.	Стамбул	Турция
37	Петрол Сервис	Ташкент	Узбекистан
38	Джи-Ти-Ес	Тбилиси	Грузия
39	CENTRUS S.R.L.	Турин	Италия
40	АЗИЯ-ЛАДА	Уральск	Казахстан
41	БИПЭК АВТО	Усть-Каменогорск	Казахстан
42	RUSSIAN MOTORS ALGERIE	Хайдра	Алжир
43	ЕТ "НАР"	Хаскаво	Болгария
44	KONELA АВ	Хельсенки	Финляндия
45	ХАЗАР ЛАДА	пос. Хырдалан	Азербайджан

На сегодняшний день количество стран-импортеров имеет тенденцию к увеличению, восстанавливаются и укрепляются рынки Северной Африки и Южной Америки. Все больший интерес к автомобилям LADA проявляют такие страны как Турция, Ирак, Азербайджан, Армения, Таджикистан, Узбекистан, Афганистан. В связи с этим ведется работа по оптимизации систем логистики, ведь в разных странах и спрос на автомобили различается - как количественно, так и качественно.

География экспорта непосредственно влияет на модельный ряд поставляемых автомобилей. Так, в странах Азии популярны седаны, в Северной Европе любят хэтчбеки, а на юге Европы есть спрос и на хэтчбеки, и на седаны. Есть и цветовые предпочтения. Южные страны, естественно, тяготеют к автомобилям светлых тонов, Северная Европа отдает предпочтение ярким краскам.

Из всех зарубежных рынков самым требовательным к безопасности, экологичности и потребительским свойствам автомобилей является Западная Европа. Тем не менее, автомобили LADA соответствуют всем требованиям европейских законов и стабильно продаются. Во Франции ежегодно реализуется около 2 тыс. автомобилей LADA, примерно столько же - в Германии и в Греции. В этих и других государствах автомобили LADA пользуются популярностью благодаря своей надежности, приемлемой цене. В некоторых странах, например, в Германии, Финляндии и Греции даже

созданы клубы любителей автомобилей LADA. С 2008 г. ОАО "АВТОВАЗ" увеличил экспорт автомобилей марки "LADA" в Швейцарию.

ОАО "АВТОВАЗ" - самый крупный российский автопроизводитель, находящийся при этом в затажном кризисе. До сих пор продукция АВТОВАЗа не может составить конкуренцию иномаркам. Его продажи растут, лишь когда снижается насыщенность российского рынка популярными иномарками или вводятся высокие пошлины на ввоз иностранных автомобилей.

ОАО "АВТОВАЗ", будучи гигантом российского машиностроения, оказался в очень тяжелом положении. Все попытки государства оказать финансовую помощь предприятию летом 2009 г. оказались тщетными. И вначале осени многие эксперты заговорили о банкротстве ОАО "АВТОВАЗ".

"АВТОВАЗ должен остаться - не только потому, что это своего рода символ отечественной автомобильной промышленности, не оттого, что это предприятие обеспечивает автомобилями значительную часть наших сограждан, а потому, что нам нужна отечественная автомобильная промышленность", - заявил второй секретарь Московского городского комитета КПРФ Владимир Лакеев.

На данный момент существует множество мнений о путях выхода предприятия из кризиса. Одни считают, что выходом может стать национализация предприятия, т.е. передача АВТОВАЗа государству. С этим предложением выступили и сами рабочие предприятия на митинге, который состоялся 6 августа этого года. Генеральный директор компании "ДЭКС" Андрей Лемигов в свою очередь считает, что начинать путь выхода АВТОВАЗа из кризиса нужно "с создания внедорожников для провинции". "Взять ту же НИВУ и УАЗ - если бы они были нормального качества - цены бы этим машинам не было, и никто бы не говорил о том, что у нас нет автопрома", - сказал А. Лемигов.

Антикризисный комитет, сформированный в апреле, обеспечил контроль за использованием заводом господдержки, полученной в виде займа от "Ростехнологий" в размере 25 млрд. руб., а также разработал и запустил программу по выводу завода из кризиса. Сегодня предприятие перешло на работу в одну смену, а мощности загружены на 65%.

Антикризисная программа предусматривает производство 500 тыс. автомобилей в год. При этом предполагается урезание инвестпрограммы предприятия на 2010-2013 гг. почти в 2 раза - с 80 млрд. до 42 млрд. руб. Между тем в 2008 г. компания инвестировала в развитие, обновление оборудования и технологий 16 млрд. руб. - на 65% больше, чем в предкризисном 2007 г.

Еще один шаг к сохранению автогиганта - решение о сокращении численности сотрудников АВТОВАЗа до 75 тыс. человек, которое произойдет в январе-феврале 2010 г. Известно, сто на сегодняшний момент был достигнут компромиссный вариант оптимизации штатной численности персонала российского автогиганта. Сегодня в повестке дня увольнение 27,5 тыс. рабочих, а не 36 тыс., как предлагалось раньше. Впрочем, в действительности в категорию безработных перейдет значительно меньшее число вазовских рабочих. Реально под сокращение попадут около 7 тыс. человек работоспособного возраста. Однако для них есть утешительные новости - к началу 2012 г., как ожидается, до 6 тыс. сотрудников будут наняты для работы на

новой линии, проект которой принят АВТОВАЗом совместно с альянсом Renault-Nissan. Западные партнеры собираются на главном конвейере АВТОВАЗа производить автомобили класса В - дешевые и конкурентоспособные на российском рынке.

Несомненно, одним из перспективных решений по выходу предприятия из кризиса является ускорение процесса превращения автозавода в полноценное авто-сборочное производство, с отделением активов по производству автокомпонентов. Заводу, чтобы переходить на современные технологии с технологий 80-х гг. прошлого века придется менять поставщиков комплектующих и рассматривать возможность поиска зарубежных партнеров по производству качественных и технологически современных компонентов.

И.В. Никишина

*Министерство культуры
Самарской области*

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

В конце XX - начале XXI в. происходят серьезные перемены в развитых странах, охвативших основные сферы общественной жизни. Особое место среди факторов, влияющих на устойчивость социально-экономических систем, занимает степень вовлеченности граждан в их функционирование, особенно молодежи.

На долю молодежи в современном мире неизменно приходится довольно высокий процент безработицы; молодежи присущи негативные проявления, связанные с социализацией, адаптацией в обществе при отсутствии для этого благоприятных условий. Мировой опыт свидетельствует о всей сложности проблем, выборе приоритетов, механизмов реализации молодежной политики. Молодежная политика, как особое направление государственной деятельности, присутствует в Италии, Франции, Германии, Англии, Швеции, Испании, Финляндии. Попытки воссоединить в руках государства экономические, правовые и организационные рычаги для проведения эффективной молодежной политики осуществлялись на протяжении нескольких десятилетий и в ряде бывших социалистических стран (законы о молодежи были приняты на Кубе, в Венгрии).

Сложившаяся на Западе современная система социальной политики в отношении молодежи действует, как правило, на основе общепринятых международных норм, прежде всего: "Всеобщей декларации прав человека", "Концепции о борьбе с дискриминацией в области образования", "Декларации прав ребенка" и др.

Система молодежной зарубежной политики обычно закрепляется законодательно, в первую очередь, в конституциях. В ряде случаев в нормативной форме закреплены права, которые касаются исключительно или преимущественно молодежи.

В настоящее время ни одна страна мира не дает образцов законченной, не требующей постоянных изменений государственной молодежной политики, и в этой

области идет постоянный поиск невостребованных возможностей, ресурсов, осуществляется интенсивный обмен опытом на международном уровне. При этом уточняются методы, подходы к формированию государственной молодежной политики, определяются наиболее эффективные механизмы ее реализации, формы законодательства.

Общая цель молодежной политики различных европейских государств - содействие бесконфликтной интеграции молодых людей в общество. За 10-12 лет пребывания в молодежной возрастной группе необходимо получить образование, овладеть профессиональными навыками, усвоить свои права и обязанности, пройти курс гражданского и нравственного воспитания, чтобы вступить в самостоятельную жизнь как полноценная сознательная личность. За относительно короткий промежуток времени молодой человек несколько раз переживает смену своего социально-демографического статуса.

В большинстве европейских стран молодежная политика призвана содействовать молодым людям в становлении их жизненного пути, в том числе, в обеспечении занятости и гражданского участия молодых людей. Однако следует упомянуть и о том, что в ряде случаев основное внимание уделяется образованию и тренингу молодых людей. Исключение составляет Швеция, где основная задача молодежной политики - "помочь молодым людям быть молодыми людьми".

В деятельности европейских наднациональных структур в отношении молодежи интерес для России представляют следующие механизмы реализации молодежной политики:

- привлечение к разработке базового федерального закона о молодежи, наряду с парламентариями, лиц, непосредственно работающих с молодежью, экспертов, представителей НПО, широкого спектра молодежных объединений, в том числе и политических;
- формирование единого экспертного сообщества по молодежной проблематике с участием исследовательских структур неправительственных организаций;
- оценка эффективности и ресурсной обеспеченности молодежной политики на региональном и местном уровнях;
- разработка целостного комплекса общенациональных мероприятий по помощи маргинальной молодежи (не только беспризорным, но также несовершеннолетним родителям, правонарушителям) и ее социальной адаптации;
- создание системы информационной и консультационной поддержки молодых людей, предоставляющей сведения по актуальной для молодежи проблематике - обучение, трудоустройство, защита своих прав;
- поощрение молодежного творчества, инициативы и достижений в науке, искусстве, предпринимательстве комплексом государственных премий и льгот, формирование образов активной молодежи, добивающейся успеха в рамках закона и норм общественной морали, отказ от формирования завышенных жизненных стандартов;
- реализация интеграционных образовательных программ, направленные на "обмен" студентами, преподавателями и молодыми учеными, совершенствование их языковой практики и квалификации, формирование единого информационного пространства;

- финансирование молодежных проектов посредством специально созданного Европейского молодежного фонда;
- реализация программ и проектов, нацеленных на воспитание солидарности между народами и толерантности, борьбу с ксенофобией, вовлечение молодых людей в диалог культур и конфессий, адаптацию мигрантов.

А.А. Сафина

*Казанский государственный
финансово-экономический институт*

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Очевидно, что внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) объективно является неотъемлемой частью экономики любого экономически развитого государства. Во ВЭД государство выступает в основном регулятором этой деятельности, центром внешнеэкономической деятельности становятся субъекты хозяйствования, а сама ВЭД осуществляется в основном на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объемов и сроков поставок.

В целях построения высокоэффективной экономики, внешнеэкономическая политика РФ должна быть ориентирована на развитие экспорта и на импортозамещение. Процесс импортозамещения решает целый комплекс социально-экономических задач, таких как возрождение промышленного комплекса, сокращение безработицы, укрепление экономической безопасности страны. Модернизация предприятий требует закупки современного оборудования за рубежом, а экспорт может выступать главным источником средств для этого.

Дальнейшее развитие внешнеэкономической деятельности российских промышленных предприятий и их интеграция в мировое хозяйство невозможно без наличия кооперационных связей с иностранными партнерами. Анализ тенденций в мировом хозяйстве убеждает в необходимости приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорте наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Кооперирование производства позволит промышленным предприятиям осваивать новые технологии, методы организации и управления в производстве. Кооперация производства дает предприятиям возможность беспрепятственного выхода на внешние рынки, а также успешно реализовывать кооперированную продукцию на внутренних рынках.

На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Организация бухгалтерского учета экспортно-импортных операций должна строиться в соответствии с законами, правилами регулирования и ведения отдельных внешне-торговых операций, разработанными как внутри государства, так и на международном уровне.

Промышленным предприятиям России требуется обновление основных производственных фондов, по причине их физического и морального устаревания, а также обновление технологического уклада и структуры производства. Все это требует существенного объема инвестиций. А так как в стране наблюдается дефицит собственных инвестиционных ресурсов, то возникает необходимость в привлечении иностранных. Для этого необходимо заинтересовать иностранного инвестора рациональным инвестиционным проектом, который, к сожалению, отсутствует у большинства предприятий.

На стадии формирования планов стратегического партнерства промышленного предприятия должны иметь четкую оценку мотивов и целей инвестора. При разработке механизмов сотрудничества необходимо учесть такие, которые не позволяют партнеру блокировать вхождение нашего предприятия на новые рынки и тем самым выводить из конкуренции его перспективную продукцию.

Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления дает отечественному производителю мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства.

Нужно сказать, что эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий невозможно без государственной поддержки. В частности, для государства целесообразно финансировать конкурентоспособные промышленные предприятия. Финансирование и кредитование может осуществляться из специально созданного фонда, формируемого за счет части доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности государства, таких как таможенных платежей.

Целесообразно было бы использовать средства фонда для государственного кредитования экспорта продукции с длительным циклом изготовления, страхования экспортных кредитов. При этом кредиты могли бы предоставляться на более льготных условиях.

Реализация вышеобозначенных предложений требует подкрепления соответствующими правовыми и организационными мерами. Для их осуществления необходима совершенствование налогового законодательства, кредитование и финансирование приоритетных производств из бюджета.

Современные промышленные предприятия получают постоянный экономический выигрыш на международном рынке, да и внутри государства лишь в том случае, если они мобильны в изменении технологии производства, изменении номенклатуры изделий, не ограничиваются выпуском стандартной однородной продукции. Гибкость в восстановлении выработанных товаров возможна в случае, если предприятиям не мешает ведомственный аппарат. Таким образом, только изменения внутригосударственного хозяйственного механизма разрешили заинтересованным промышленным предприятиям устанавливать прямые связи.

Ситуация усугубляется тем, что многие российские производители меняют высоколиквидную продукцию (нефть, нефтепродукты, газ и т.п.) на продукцию не пер-

вой необходимости (продукты питания, спиртное, табачные изделия и т.п.). Поэтому либерализация внешнеэкономической деятельности - шаг прогрессивный, но при том условии, если реализацией экспорта будет заниматься производитель продукции.

А.В. Сидоренко
ФГУП ГНПРКЦ "ЦСКБ - Прогресс",
г. Самара

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

В настоящее время практически все промышленные экспортоориентированные предприятия испытывают на себе последствия глобального экономического кризиса. Его проявление касается не только сферы материального производства, но и сферы обращения. А так как внешнеэкономическая деятельность предприятий охватывает обе эти сферы, то система дестабилизирующих факторов и сопутствующих им рисков в сфере внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий возросла в настоящее время во много раз. Перед экспортоориентированными предприятиями встает задача их преодоления и решения насущных проблем, связанных с сохранением рынков экспорта и поддержанием заданного уровня эффективности работы.

В их решении важную роль призвана сыграть система управления экспортным потенциалом промышленного предприятия, развивая и совершенствуя внешнеэкономическую деятельность и, в первую очередь, ее наиболее ключевую составляющую - экспорт.

Его стратегическая роль заключается в том, что он должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ предприятия, средством содействия его выходу на путь стабильного и ускоренного качественного экономического развития и преодоления конкуренции с родственными предприятиями отрасли, а также стран ближнего и дальнего зарубежья.

Если предприятие выбрало экспортоориентированную модель развития, то это, несомненно, должно открыть новые рынки и возможности по увеличению объемов экспорта. Но в настоящее время, к сожалению, этого не происходит. Решение проблемы связано, прежде всего, с формированием качественной структуры экспортного потенциала российского промышленного предприятия.

Рассмотрим проблемы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий машиностроения в современных условиях хозяйствования. Главными причинами этого явились:

- отсталость производственной базы предприятий-производителей экспортной продукции;
- снижающийся технический уровень производства и низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции;

- нарушение хозяйственных связей;
- отсутствие развитой транспортной инфраструктуры;
- отсутствие государственной поддержки экспортоориентированных производств и экспортеров машинотехнической продукции;
- отсутствие системы страхования экспорта и выдачи банковских гарантий под внешнеторговые контракты;
- последствия либерализации и демополизации внешнеэкономической деятельности в переходный период;
- нарушение антидемпингового законодательства и, как следствие, потеря товарных рынков;
- рост цен на энергоносители и сырье,
- рост расходов на транспортировку исходных материалов, комплектующих и готовой продукции на территории России и стран СНГ (транзитом);
- удорожания кредитов;
- кризис платежеспособности;
- рост уровня инфляции, повлекшей за собой увеличение уровня реального налогообложения за счет так называемого инфляционного налога, относительного снижения курса доллара по сравнению с уровнем инфляции.

Все эти факторы оказывают большое негативное влияние на формирование и развитие экспортного потенциала российских промышленных предприятий. При выходе на внешний рынок российским промышленным предприятиям трудно избежать жесткой конкуренции с иностранными фирмами.

Безусловно, для решения проблем формирования и реализации экспортного потенциала на микроуровне в настоящее время необходимо усиление государственных мер в области планирования, организации, мотивации и стимулирования экспорта промышленности. Но не менее важно развивать и совершенствовать теоретико-методологические и методические основы формирования и реализации экспортного потенциала, применение которых в практической деятельности промышленных предприятий позволит осуществить его объективную оценку и эффективное развитие.

Результаты исследования, проведенного авторами статьи на ряде промышленных предприятий Самарской области, позволяют сделать вывод, что основными мероприятиями решения проблем формирования и реализации экспортного потенциала в условиях глобального кризиса должны стать:

- 1) снижение дебиторской задолженности за счет пересмотра условий заключенных договоров, с целью сокращения срока поступления платежей от заказчиков продукции, работ, услуг;
- 2) активный поиск новых деловых партнеров с целью расширения географических и товарных границ сегментов зарубежных рынков;
- 3) оптимизация непрофильных активов, структуры бизнес-портфеля с целью отказа от наименее рентабельных видов продукции экспортного ассортимента;
- 4) использование возможностей налогового и таможенного законодательства с целью оптимизации режимов экспортно-импортных операций;
- 5) кадровые изменения в структуре отдела внешнеэкономической деятельности с целью повышения квалификации и профессиональной компетенции его сотрудников.

По мнению автора, эти мероприятия являются ключевыми для выхода экспортоориентированных предприятий из кризисного состояния в ближайшей перспективе, а в дальнейшем, и повышения эффективности их экспортной деятельности.

Л.В. Ханбикова
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

Проблема рисков является одной из ключевых в предпринимательской деятельности. В мировой практике 40% коммерческих операций терпят неудачу из-за недостаточной степени выявления, оценки и управления рисками. Быть преуспевающим в современных рыночных условиях - значит уметь правильно анализировать, рассчитывать и управлять рисками.

Одной из наиболее подверженной рискам сфер деятельности является внешнеэкономическая деятельность (ВЭД). Особая важность учета рисков и этой области основывается на том, что во время проведения внешнеэкономической операции происходит сложный процесс движения значительной массы денежных, товарных, материальных средств, оборот юридических документов, а также информационных потоков. Все это воссоздает систему, критически подверженную влиянию многих факторов риска.

Управление рисками - это процедуры и действия, которые позволяют менеджеру выявлять, оценивать, отслеживать и устранять риски до или во время их превращения в проблемы. Риски желательно выявить как можно раньше и заведомо еще до того, как они превратились в проблему (обычно в этом случае принятие мер требует меньших ресурсов). После выявления риска необходимо принять решение об ответных действиях. Задача руководителя - выбрать такие действия, которые позволят снизить вероятность неблагоприятного события или уменьшить его последствия в случае реализации риска. При этом желательно, чтобы расход ресурсов был минимальным.

Управление рисками включает в себя четыре основных процесса: идентификация, анализ, планирование и контроль рисков.

На шаге идентификации рисков выявляются и описываются риски, которые могут возникнуть при реализации проекта (например, могут быть определены следующие категории рисков: финансовые, технологические, политические, профессиональные, форс-мажор и т.д.). На этапе анализа производится оценка рисков. Здесь подсчитываются вероятности рисков и ущерба, который они могут нанести, определяются границы рисков. После этого риски группируются по степени важности и выделяются наиболее важные из них, которые будут тщательно отслеживаться на протяжении всего срока ведения проекта. На стадии планирования разрабатываются

мероприятия по предотвращению рисков и устранению их последствий, если они все же произойдут. Соответствующие документы включают в себя описание действий по реагированию на возникновение каждой из возможных проблем и перечень лиц, ответственных за осуществление соответствующих действий по их нейтрализации. Задачей этапа контроля является мониторинг выявленных рисков и осуществление планово-предупредительных мероприятий. На основании данных такого мониторинга происходит инициирование ответной реакции на проблемную ситуацию в случае выявления таковой. Правильно организованный контроль выполнения проекта обеспечивает руководство компании качественной и своевременной информацией для принятия решений по предотвращению рисков. По ходу проекта могут выявляться новые риски или меняться степень их влияния на проект. Именно поэтому управление рисками представляет собой замкнутый цикл, в котором за контролем опять следует стадия идентификации и так вплоть до окончания проекта.

Контроль над риском составляет существенную часть успешной торговли. Эффективное управление риском требует не только внимательного наблюдения за размером риска, но также стратегию минимизации убытков.

Главная проблема управления рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий предприятий, и которые являются внешними. Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками: страхование; хеджирование как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов, применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты (подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.); анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями; другие методы (уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска).

Система управления рисками должна предусматривать работу в следующих режимах: обычный режим управления рисками - это режим, по умолчанию применяемый в обычных условиях хозяйственной деятельности; режим контроля управления рисками - это режим, применяемый к подразделению, при накоплении сигналов о концентрации рисков, по особым решениям руководства и т.д.; чрезвычайный режим управления рисками - это режим, применяемый по отношению ко всей компании без исключения при сигнале о превышении допустимого уровня концентрации рисков; режим отладки - режим испытания системы управления рисками, внедрения новых продуктов и процедур, устанавливаемый по решению руководства.

Таким образом, управление рисками одним из неотъемлемых процессов на предприятии, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, так как именно управление рисками позволяет в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и применить меры к снижению степени риска, пути минимизации риска и его последствий.

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Долгосрочное планирование международной выставочной деятельности промышленных предприятий (МВД ПП) ориентировано на длительный срок, включая в себя формирование будущих комплексных проблем с определением потребности в привлекаемом персонале всех вовлеченных подразделений промышленного предприятия и уровне его квалификации.

Планирование и прогнозирование потребности в квалифицированном персонале, обеспечивающем реализацию МВД ПП, является важнейшей стратегической задачей руководителей службы внешнеэкономической деятельности и выставочной службы промышленного предприятия. Соответственно, в системе управления МВД ПП функция мотивации занимает значительное место в деятельности руководства департамента ВЭД и руководства отдела выставок, меньшее значение она имеет на среднем уровне и почти отсутствует на уровне оперативном.

Плановый, системный подход позволяет сформировать рабочую группу по реализации долгосрочной программы участия в международной выставочной деятельности, в которую, в соответствии со стратегией и планом-графиком МВД, включаются не только те сотрудники, которые будут непосредственно готовить экспозицию и работать на выставках, но также сотрудники вовлеченных внешнеэкономических, маркетинговых, финансовых подразделений, а также привлекаемых дизайнерских, рекламных, патентных, переводческих, экспедиционных агентств.

Учитывая, что бизнес-процесс МВД представляет собой подсистему бизнес-процесса ВЭД, при планировании кадрового обеспечения реализации выставочного плана-графика, следует учитывать кадровый потенциал зарубежных филиалов и представительств предприятия, если таковые имеются. Привлечение специалистов этих структур позволяет значительно повысить эффективность МВД за счет экономии на логистике персонала, а также за счет квалификации сотрудников, знакомых с особенностями соответствующего зарубежного рынка и владеющих иностранными языками.

Последнее особенно важно, поскольку в настоящее время основными рисками, связанными с реализацией функции мотивации в МВД ПП являются высокие риски потери управляемости и снижения качества процессов, а также значительная персонально-зависимость процесса и связанные с этим издержки.

Проблема квалификации персонала является главной проблемой в реализации функции мотивации. Российским промышленным предприятиям крайне недостает специалистов ВЭД, обученных методам и техникам участия в международных выставках с учетом их разнообразия и специфики. Среди основных резервов полноценной реализации данной функции следует назвать решение трех задач.

Координация взаимодействия руководства и персонала всех структур, вовлеченных в реализацию бизнес-процесса МВД ПП, на основе внедрения метода системного подхода к управлению процессом. Применяемый в настоящее время российскими предприятиями проектный подход к управлению МВД не позволяет спрогнозировать на длительный срок кадровую потребность с требуемыми количественными и качественными характеристиками и организовать их долгосрочное, эффективное взаимодействие на период реализации утвержденного плана-графика МВД компании.

Условия планирования и регулирования МВД ПП как бизнес-процесса дают возможность руководству отслеживать эффективность использования человеческого капитала, его востребованность и организованность, объем информационного охвата и охвата программы и видами обучения, то есть решать две следующие задачи использования выявленных резервов. Повышение профессионального уровня сотрудников - участников процесса МВД, в первую очередь - ведущих менеджеров этого процесса, а также специалистов патентных служб и стендистов международных выставок.

В качестве главного профессионального критерия ведущего менеджера МВД ПП следует рассматривать способность оперативно реагировать на динамику внешней среды, вносить эффективные коррективы в рамках стратегически правильно разработанного плана-графика выставочной деятельности.

Низкая квалификация российских сотрудников патентных служб (преимущественно - неумение гибко и оперативно обеспечить защиту авторских и патентных прав в рамках представляемых на международных выставках технологий), а также стендистов (как правило - сотрудников отдела маркетинга) объясняется отсутствием высокой компетенции в вопросах соответствующего обеспечения деятельности предприятия на международном рынке конгрессно-выставочных услуг.

С учетом слабости и ограниченности отечественного рынка образовательных услуг в выставочной сфере (что было показано в предыдущих главах данной работы), это наиболее сложно решаемая задача.

Далеко не все самарские предприятия, осваивающие международный выставочный рынок, сумели сформировать и вырастить профессиональную команду, способную квалифицированно управлять выставочной деятельностью с учетом сформулированной внешнеэкономической стратегии предприятия, тем более, что первые шаги на внешние рынки российские компании предпринимали не на основе продуманной стратегии, а методом "проб и ошибок".

Формирование компетентных команд, сегодня достаточно успешно осуществляющих международную выставочную деятельность на таких предприятиях Самарской области как "Группа ЗАО "Электроцит ТМ", НПФ "Мета", НПП "Контекст", ЗАО СКК осуществлялось также методом "проб и ошибок", со многими потерями.

Сегодня менеджмент в сфере обучения, профессионального роста, выхода на новый уровень компетентности сотрудников - участников МВД по названным объективным причинам на всех названных предприятиях осуществляется преимущественно путем наставничества на базе самого предприятия-экспонента.

Серьезным резервом повышения эффективности МВД российского промышленного предприятия должно стать создание эффективной системы стимулирования

персонала за счет разработки ключевых показателей эффективности и критериев оценки привлекаемых к участию в МВД сотрудников.

Менее десяти лет назад в качестве главного средства мотивации персонала МВД российское предприятие вполне обоснованно рассматривало сам факт возможности для сотрудника выезда за границу для участия в выставке.

По мере вовлечения России в процесс глобализации этот стимул перестает быть действенным. Кроме того, стимулируя старательность и ответственность сотрудника, он не решает проблемы его компетенции. Таким образом, определение целей и мер по обеспечению мотивации персонала, участвующего в реализации МВД ПП, установление обратной связи с задействованными командами, выработка базовых показателей эффективности их сотрудников является резервом, до настоящего времени слабо используемым российским промышленным предприятием - участником МВД.

В целях эффективного использования данного резерва реализации функции мотивации и управления персоналом, вовлеченного в процесс МВД ПП, должны применяться, как во всякой системе управления, организационно-распорядительные, экономические и социально- психологические методы управления персоналом.

Г.И. Яковлев

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В своих выступлениях Президент Российской Федерации Д.А. Медведев постоянно ставит перед обществом задачу обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, чтобы занять достойное место в ряду мировых держав, в системе международного разделения труда. За двадцать лет рыночных преобразований не создано эффективной экономики, которая работала бы не принципах усиленной эксплуатации природно-рекреационных ресурсов, а на доказавших свою эффективность во всем мире инновационных наукоемких технологиях¹. Самое главное - не создано механизма управления, нацеливающего трудовой и предпринимательский потенциал страны на создание действительно конкурентоспособной на мировом рынке промышленной продукции, услуг.

Поэтому вполне оправдана столь низкая оценка России в общемировом рейтинге конкурентоспособности стран за 2009-2010 гг., опубликованном Всемирном экономическом форуме (ВЭФ): падение с 51 места на 63-е из списка в 133 страны². В оценках ВЭФ, Россия заняла 43 место по эффективности рынка труда, по объему рынка - 7-е место, а по развитости финансовых рынков - всего 119-е место в мире.

¹ Медведев Д.А. Россия, вперед! Режим доступа: www.kremlin.gov.ru.

² <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

При этом основными сильными сторонами продолжают оставаться большой объем рынка и умеренная макроэкономическая стабильность, которые отягчаются неэффективностью управления (11-е место в рейтинге), и проблемами в соблюдении имущественных прав (119-е место).

В условиях постиндустриальных вызовов особое значение имеют учет интеллектуальной собственности и инновационных технологий. Действительно, объективной тенденцией стало то, что при усложнении производственных процессов и смене преобладающих стратегий промышленного развития роль нематериальных активов растет. Исследования показывают: происходит это по экспоненциальному закону¹ (см. рисунок).

Эпохи в развитии производительных сил			
Индустриальная		Постиндустриальная	
Добывающая и перерабатывающая промышленность	Машиностроение, включая электронное	Информационные технологии и услуги	Социогуманитарные технологии

Рис. Характер доминирования стратегий промышленного развития по мере усложнения способов производства

В ближайшие десятилетия Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается использованием не столько сырьевых, сколько интеллектуальных ресурсов: "умной" экономикой, создающей уникальные знания, экспортом продукции высоких переделов и инновационных технологий. Президент РФ намечает пять стратегических направлений экономической модернизации страны:

- лидерство по эффективности производства, транспортировки и использования энергии, включающей разработку и выведение на рынок новых видов топлива;
- сохранение и развитие на качественно новом уровне ядерных технологий;
- совершенствование информационных технологий, обеспечение серьезного влияния на процессы развития глобальных общедоступных информационных сетей, используя суперкомпьютеры;
- создание собственной наземной и космической инфраструктуры передачи всех видов информации, глобальной навигации;
- достижение передовых позиций в производстве отдельных видов медицинского оборудования, сверхсовременных средств диагностики, медикаментов для лечения вирусных, сердечно-сосудистых, онкологических и неврологических заболеваний.

Достижению этих фундаментальных целей мешают четыре основные проблемы российской науки:

- существенное отставание от науки мирового уровня;
- отсутствие стратегического планирования развития науки, которое позволило бы выделить ясные цели дальнейшего движения;

¹ Яковлев И. Семантика постиндустриального передела // Экон. стратегии. 2004. №2. С. 28-32.

- низкая заработная плата научных работников, которая провоцирует падение престижа научных профессий и кадровый дефицит;

- ухудшение качества преподавания естественнонаучных дисциплин, что привело к снижению уровня подготовки студентов и аспирантов.

Эти проблемы можно решать при выполнении следующих условий:

- увеличения финансирования научных исследований до уровня мировых;

- идентификация важнейших направлений научно-технического прогресса и конкретных проектов, служащих катализаторами развития, как например космические и атомные технологии;

- активное привлечение на территорию России крупнейших научно-технических проектов мирового масштаба;

- кардинальное увеличение степени интегрированности российской науки в общемировую;

- стремление к лидерству в международных научных проектах;

- популяризация и пропаганда научных знаний среди школьников и студентов - будущих исследователей и т.д.

Следует отметить, что задачи обеспечения инновационности промышленного развития вполне выполнимы, так перед российским обществом и раньше периодически возникали жизненно важные проблемы (например, послевоенное восстановление экономики), успешно преодолеваемые за счет активизации интеллектуального и трудового потенциала россиян.

**ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ
СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Н.Т. Абасова

*Астраханский государственный
технический университет*

**СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ
В АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В настоящее время в условиях экономического кризиса предприятия инвестиционно-строительного комплекса, от которых во многом зависит решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики России, находятся в очень непростом положении. В связи с этим для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на обеспечение рационального использования инвестиционных ресурсов, рост объемов капитальных вложений в новое строительство, реконструкцию и техническое обновление действующих основных фондов, необходима оценка эффективности функционирования строительного предприятия, использования его производственного потенциала и материально-технической базы. Корректная оценка эффективности строительного предприятия возможна только при условии предварительного качественного анализа и адекватного использования статистических методов.

Теория статистических методов нацелена на решение реальных задач. Поэтому в ней постоянно возникают новые постановки математических задач анализа статистических данных, развиваются и обосновываются новые методы. Современный набор статистических методов имеет следующую структуру (см. таблицу).

В процессе осуществления строительной деятельности тесно взаимодействуют заказчики и инвесторы, инвесторы и банки, заказчики и подрядчики по проектированию и строительству. Здесь особенно важно обладать достоверными сведениями о деловой самостоятельности и надежности партнеров. Один из способов - построение на основе разносторонней информации соответствующих рейтингов с использованием вышеперечисленных статистических методов, что особенно необходимо при проведении конкурсов, торгов, тендеров. Для взаимодействующих субъектов со сложным составом строительно-монтажных работ и длительными сроками их выполнения требуются более обоснованные данные. Реестры проектных, строительно-монтажных организаций с основными параметрами деловой и финансовой деятельности, уровнем их экономической эффективности и надежности необходимы, прежде всего, для установления контактов, а методические рекомендации с едиными правилами определения рейтинга организаций могут стать универсальным для всех орга-

**Набор статистических методов оценки эффективности функционирования
строительного предприятия**

Метод	Область применения
1	2
Статистическое наблюдение	Является планомерным, научно организованным сбором сведений о явлениях и процессах, происходящих на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса. Целью статистического наблюдения - собрать необходимые сведения о социально-экономических явлениях и процессах
Метод группировки	Группировка - это процесс образования однородных групп на основе разделения статистической совокупности функционирования строительных предприятий на части или объединение изучаемых единиц статистического наблюдения в частные совокупности по существенным для них признакам
Дисперсионный анализ	Статистический метод установления структуры связи между результативным и факторными признаками эффективности функционирования строительного предприятия; разложение полной вариации зависимой переменной (полная вариация определяется как сумма квадратов отклонений от среднего) в пропорции, определяемой изменениями отдельных каузальных переменных или их групп плюс необъяснимые или остаточные изменения; может быть основой для проверки гипотез относительно существенности отдельных переменных или их групп в регрессионном анализе
Дискриминантный анализ	Разновидность регрессивного анализа, который позволяет использовать непрерывные независимые переменные эффективности деятельности строительного предприятия для того, чтобы поместить индивидуальные случаи в категории зависимой переменной
Кластерный анализ	Математическая процедура, позволяющая на основе схожести количественных значений нескольких признаков, свойственных каждому объекту инвестиционно-строительного комплекса, сгруппировать эти объекты в определенные классы, или кластеры. Осуществляется путем вычисления расстояния между этими объектами, прежде всего в терминах евклидовой метрики
Ковариационный анализ	Тесно связанный с дисперсионным анализом статистический метод, в котором зависимая переменная статистически корректируется на основе связанной с ней дополнительной информацией, с тем, чтобы устранить вносимую извне изменчивость и таким образом повысить эффективность анализа
Компонентный анализ	Общий термин для обозначения любого анализа, который основывается на выявлении отдельных элементов или компонентов
Корреляционный анализ	Статистический метод оценки формы, знака и тесноты связи исследуемых признаков или факторов, влияющих на эффективность функционирования строительного предприятия

1	2
Регрессионный анализ	Статистический метод установления зависимости между независимыми и зависимыми переменными эффективности функционирования строительного предприятия. Регрессионный анализ на основе построенного уравнения регрессии определяет вклад каждой независимой переменной в изменение изучаемой (прогнозируемой) зависимой переменной величины. Выделяют два вида регрессионного анализа - парный регрессионный анализ и анализ на основе множественной регрессии
Нечеткое множество	Множество с нечеткими границами, когда переход от принадлежности элементов множеству к непринадлежности их множеству происходит постепенно, нерезко
Последовательный анализ	Статистический анализ данных, проведенный в определенный момент обширного исследования с тем, чтобы определить, достаточно ли данных было собрано для того, чтобы должным образом оценить рассматриваемую гипотезу, или нужно собирать еще
Факторный анализ	Совокупность экономико-математических методов снижения размерности пространства наблюдаемых переменных эффективности функционирования строительного предприятия с помощью линейного проектирования
Анализ временных рядов	Анализ, основанный на предположении, согласно которому случившееся в прошлом служит достаточно надежным указанием на то, что произойдет в будущем. Называется также проектированием тенденций
Многомерный статистический анализ	Обычно для проведения анализа используются результаты измерения компонент многомерного признака для каждого объекта из исследуемой совокупности эффективности функционирования строительного предприятия
Конфлюэнтный анализ	Совокупность методов математической статистики, предназначенных для анализа структурных зависимостей, отношений между количественными переменными эффективности функционирования строительного предприятия, наблюдаемыми не в "чистом" виде, а со случайными ошибками измерения
Непараметрические методы	В математической статистике, методы непосредственной оценки теоретического распределения вероятностей и тех или иных его общих свойств (симметрии и т.п.) по результатам наблюдений
Статистическое моделирование	Численный метод решения математических задач, при котором искомые величины представляют вероятностными характеристиками какого-либо случайного явления, это явление моделируется, после чего нужные характеристики приближенно определяют путем статистической обработки "наблюдений" модели

1	2
Сплошное и выборочное наблюдение	Выборочный метод обследования, или как его часто называют выборка, применяется прежде всего в тех случаях, когда сплошное наблюдение вообще невозможно. Обследование может быть связано с уничтожением или порчей обследуемых единиц Невозможно сплошное обследование и в тех случаях, когда обследуемая совокупность очень велика, практически безгранична При сплошном наблюдении - множество всех единиц данной совокупности носит название генеральной совокупности Средняя арифметическая какого-либо признака, вычисленная для всех единиц этой совокупности, носит название генеральной средней и обозначается символом \bar{x}
Метод основного массива	В статистике - метод статистического исследования, при котором изучению подвергают только те части совокупности, в которых сосредоточено большинство единиц наблюдения

нов власти при решении таких задач, как предоставление лицензий, оказание государственной (муниципальной) поддержки, включение в инвестиционные программы. Рейтинговые оценки могут существенно ускорить процесс принятия решений.

Обоснованная оценка эффективности функционирования строительного предприятия способствует росту доверия к застройщикам, как со стороны инвесторов - физических лиц, так и со стороны кредиторов - банков, как со стороны поставщиков и прочих партнеров, так и со стороны власти.

Все это определяет актуальности поставленной задачи по разработке механизма рейтинговой оценки эффективности функционирования организаций, осуществляющих деятельность в строительстве.

В.В. Беляев

*Алтайский государственный
университет, г. Барнаул*

АНАЛИЗ ПРИЧИН ИЗУЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Одним из важных направлений экономических исследований является анализ рыночной конъюнктуры - состояния рынка на данный момент и вариантов его развития. В теории изучения рыночной конъюнктуры достаточно проработано определение, составные части конъюнктуры, методы ее исследования. Однако причины, заставляющие предприятия изучать конъюнктуру, не нашли нужного отражения. Не зная этих причин невозможно проанализировать весь процесс изучения конъюнктуры, без анализа изучения конъюнктуры как процесса сложно эффективно управлять им. Таким образом, поиск причин изучения конъюнктуры необходим для повышения эффективности исследований состояния рынка, проводимых на практике.

На вопрос "зачем нужна информация о состоянии рынка?" ответ найти сравнительно просто - она нужна рыночным субъектам для того, чтобы принимать оптимальные решения по своему поведению на рынке. Другой вопрос - "зачем субъекты рынка изучают рыночную конъюнктуру, почему они не обходятся той информацией о рынке, которую уже имеют?" требует более полного объяснения. Ответу на этот вопрос и посвящена данная статья.

Разобраться в природе изучения рынка можно с помощью анализа действия законов диалектики на данный процесс. Согласно определению В.П. Кохановского "Диалектика - учение о наиболее общих законах развития природы, общества и познания и основанный на этом учении универсальный метод мышления и действия... Элементы диалектики представляют собой целостную, развивающуюся, субординированную систему категорий, законов и принципов, которые в своей совокупности отражают единство, целостность реального мира в его всеобщих характеристиках"¹.

Диалектика утверждает, что источником любой деятельности в природе и обществе является противоречие - единство противоположностей. Противоречия - это некие явления или процессы, которые, во-первых, неразрывно связаны, во-вторых, взаимоисключают друг друга, в-третьих, взаимопроникают и переходят друг в друга (при определенных условиях)². Какие противоположные силы приводят к изучению конъюнктуры рынка?

Если исходить из определений, которые дают конъюнктуру ученые-экономисты, и воспринимать ее как совокупность показателей, которые отражают состояние рынка, то можно сделать вывод, что конъюнктура объективна, так как она является характеристикой объекта (рынка), реальна, не является только мыслимой, не зависит от субъекта и имеет значения для каждого познающего существа.

Однако рыночную конъюнктуру можно рассматривать и с субъективной точки зрения. Каждый субъект рынка самостоятельно определяет, какие из бесконечного множества показателей он будет применять для того, чтобы судить о состоянии рынка. Кроме того, сбор данных по некоторым показателям - это сложная и творческая задача, результатом которой могут стать неточные данные. То есть каждый субъект рынка мыслит свою собственную рыночную конъюнктуру, складывающуюся из тех знаний о состоянии рынка, которые у него есть на данный момент, и своих собственных суждений, используемых, чтобы домыслить неизвестные данные о состоянии рынка. Причем субъективная информация о значении показателей конъюнктуры рынка может отличаться от реальных, объективных значений.

Для каждого субъекта рынка его видение состояния рынка и объективное положение этого рынка являются противоположностями, между которыми наблюдается единство (они характеризуют одно явление - рыночную конъюнктуру) и постоянная борьба (субъективная конъюнктура никогда не совпадает с объективной, поскольку полное описание такой сложной и многогранной системы как товарный рынок невозможно).

¹ Кохановский В.П. Философия и методология науки: Учеб. для вузов. Ростов н/Д, 1999. С. 209.

² Кохановский В.П. Указ. соч. С. 211.

Чтобы принимать решения необходимо знать объективное состояние рынка, в то время как производитель или потребитель имеет только субъективную картину конъюнктуры. Единство и борьба противоположностей порождают диалектическое противоречие между объективной конъюнктурой, отражающей реальное состояние рынка и субъективной конъюнктурой, характеризующей знания участника рынка о состоянии этого рынка. Именно эта разница между реальным состоянием и знанием каждого отдельного субъекта и порождает необходимость изучения рынка. С этой точки зрения изучение рыночной конъюнктуры - это попытка участника рынка приблизить свои субъективные знания о состоянии рынка к объективной его конъюнктуре.

Вторым законом диалектики является переход количества в качество, при изучении конъюнктуры он проявляется в том, что поведение субъекта на рынке определяется тем количеством знаний о рыночной конъюнктуре, которым он располагает. При наличии малого объема знаний, субъект рынка предполагает, что рынок развивается в одном направлении и действует на рынке в соответствии с этим предположением, накапливая информацию о состоянии рынка (увеличивая количество) он меняет свое суждение о состоянии рынка и, в соответствии с новым суждением, изменяет свое поведение на рынке. То есть количественное накопление информации о рынке приводит к качественному изменению суждения о состоянии рынка и поведения на рынке.

Следовательно, объективная и субъективная конъюнктуры взаимодействуют между собой. Именно объективная рыночная конъюнктура определяет субъективную, поскольку субъективная конъюнктура - это и есть объективная конъюнктура в преломлении знаний и суждений каждого участника рынка. Однако субъективная конъюнктура также может воздействовать на объективную. Если множество участников рынка имеет похожее отношение к положению рынка, которое основано на количестве знаний о рынке, собранных этими участниками, то от них можно ожидать одинаковых действий. Одинаковое поведение большого количества участников рынка может привести к изменению положения на рынке, а значит, и к изменению объективной конъюнктуры.

Д.А. Емельянов

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ И ПОТЕРИ ОТ БРАКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Учитывая актуальность проблемы снижения материальных затрат в себестоимости трикотажных и швейных изделий, необходимо направить внимание на устранение расходов непроизводительного характера и потерь материальных ресурсов.

На предприятиях текстильной промышленности часть непроизводительных расходов и потерь материальных ресурсов приходится на брак и несортную продукцию, а так же расходы, связанные с их исправлением. Разбраковка готовых изделий

производится на складе готовой продукции, причем проводимый контроль является выборочным. В результате имеет место возврат продукции от контрагентов.

Как показало обследование, только некоторые предприятия ведут учет бракованной продукции и потерь, связанных с ее образованием. Для этой цели применяется Акт о браке, в котором содержится информация о количестве бракованных изделий, наименований и причинах брака. Однако поскольку на некоторых предприятиях отсутствует номенклатура видов брака и их причин, эти понятия отождествляются и в документах вместо причин брака указывается характер дефектов.

В целях совершенствования сбора информации о выпуске бракованной продукции, необходимо организовать учет брака по всем технологическим этапам выполнения производственных операций. Существенного улучшения требует система документального оформления окончательного и исправимого брака. При этом следует разграничить брак по внешним (скрытым) и производственным дефектам. Брак, выявленный при сдаче покупателю, так же должен оформляться соответствующими актами о браке на основании заключения отдела технического контроля. Для оперативного учета бракованной продукции мы рекомендуем использовать "Оперативные сводки брака по внешним и производственным дефектам" (табл. 1, 2).

Таблица 1

Оперативная сводка брака по внешним дефектам

Наименование продукции	Вид брака	Причина брака	Виновник брака	Количество бракованных изделий	Сумма брака, руб.	Сумма брака к взысканию, руб.
1	2	3	4	5	6	7

Таблица 2

Оперативная сводка брака по производственным дефектам

Наименование продукции	Вид брака	Причина брака	Виновник брака	Стадия производства	Цех	Количество бракованных изделий, шт.	Σ брака, руб.	Σ брака к взысканию, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9

В связи с возвратом бракованной продукции возрастают расходы предприятия в части ее исправления, так как это дополнительные затраты вспомогательных материалов, топлива, энергии, затрат труда. Существенным недостатком действующей практики учета расходов является отсутствие учета расходов на исправление брака. Поэтому для учета исправления брака целесообразно ввести в систему учета первичный документ "Талон на переделку" (табл. 3), в котором следует отражать информацию о виде продукции, количестве и характере переделки, причинах и виновниках исправления брака.

Талон на переделку и исправление брака

Номер операции	Причина брака	Виновник брака	Содержание операции	Исполнитель	Примечание
1	2	3	4	5	6

Результатом исправления брака является производство изделий более низких сортов, в связи с чем у предприятия возникают определенные потери из за невыполнения производственной программы по видам продукции и соответственно неполученная прибыль. Отсутствие учета расходов по исправлению брака приводит к завышению себестоимости продукции и не позволяет правильно определить рентабельность отдельных видов продукции. Поэтому что бы располагать достоверными сведениями, необходимо организовать учет брака и его исправление по конкретным видам продукции.

Для практики калькулирования расчетов большое значение имеет правильная оценка бракованной продукции. По нашему мнению, оценка брака по фактической себестоимости является более объективной. Она дает возможность более правильно распределять затраты между браком и годной продукцией. Расчет фактической себестоимости окончательного брака устраняет разницу в оценке исправимого и неисправимого брака. При определении потерь от брака оба этих слагаемых становятся соизмеримыми.

При выборе способа оценки брака исходят из особенностей технологии и организации производства. Для предприятий отрасли текстильной промышленности характерны значительная номенклатура выпускаемой продукции, конструктивная сложность изделий, многооперационность технологического процесса. В этих условиях определение себестоимости брака сопряжено с достаточно трудоемкими расчетами. В них входит подсчет затрат по всем установленным статьям на каждый полуфабрикат. В дальнейшем эти затраты нужно группировать по причинам, виновникам, калькуляционным единицам, подразделениям.

Успешная борьба с непроизводительными расходами и потерями на стадии производства возможна лишь при налаженном учете этих потерь, своевременном выявлении и отражении их объемов, установления конкретных причин и виновников их образования.

А.А. Ерофеев

*Самарский государственный
экономический университет*

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОЦЕССА ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Для начала дадим определение термина "информационное общество". Информационное общество - это теоретическая концепция постиндустриального общества; историческая фаза возможного развития цивилизации, в которой главными продуктами производства становятся информация и знания. Отличительные черты:

- увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в жизни общества;
- возрастание числа людей, занятых информационными технологиями, коммуникациями и производством информационных продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте;
- нарастающая информатизация общества с использованием телефонии, радио, телевидения, сети Интернет, а также традиционных и электронных СМИ;
- создание глобального информационного пространства, обеспечивающего: а) эффективное информационное взаимодействие людей; б) их доступ к мировым информационным ресурсам; в) удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах.

Как раз такой процесс - перехода к информационному обществу - переживает сейчас Россия. 7 февраля 2008 г. Президентом РФ В.В. Путиным была принята Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (№Пр-212). Цель принятой стратегии - повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий.

К числу основных задач, требующих решения для достижения поставленной цели, относятся:

- формирование современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, предоставление на ее основе качественных услуг и обеспечение высокого уровня доступности для населения информации и технологий;
- повышение качества образования, медицинского обслуживания, социальной защиты населения на основе развития и использования информационных и телекоммуникационных технологий;
- совершенствование системы государственных гарантий конституционных прав человека и гражданина в информационной сфере;
- развитие экономики Российской Федерации на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий;
- повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти, качества и оперативности предоставления государственных услуг;
- развитие науки, технологий и техники, подготовка квалифицированных кадров в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- сохранение культуры многонационального народа Российской Федерации, укрепление нравственных и патриотических принципов в общественном сознании, развитие системы культурного и гуманитарного просвещения;
- противодействие использованию потенциала информационных и телекоммуникационных технологий в целях угрозы национальным интересам России.

Развитие информационного общества в Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- партнерство государства, бизнеса и гражданского общества;

- свобода и равенство доступа к информации и знаниям;
- поддержка отечественных производителей продукции и услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- содействие развитию международного сотрудничества в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- обеспечение национальной безопасности в информационной сфере.

Для решения поставленных задач государство:

- разрабатывает основные мероприятия по развитию информационного общества, создает условия для их выполнения во взаимодействии с бизнесом и гражданским обществом;
- определяет контрольные значения показателей развития информационного общества в Российской Федерации.

Естественно для управления таким крупномасштабным процессом, требуется наличие инструментов мониторинга. Одним из таких инструментов, мы предлагаем сделать статистические методы исследования.

Данные, опубликованные в статистическом сборнике "Регионы России: Социально-экономические показатели", позволяют проводить несколько видов анализов и выявить факторы, влияющие на развитие информатизации.

Мы предлагаем разбить процесс информатизации общества на три составляющие:

1. Информатизация экономической сферы - показатель характеризующий активность использования частными фирмами информационно-коммуникационных технологий.

2. Информатизация социальной сферы - показатель характеризующий охват населения такими услугами, как телефонизация, компьютеризация учебных заведений, охват теле и радио вещанием, развитость мобильной связи в регионе.

3. Информатизация сферы ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) - показатель характеризующий развитие фирм, чья деятельность связана с информатизацией и связью. Например: количество организаций в секторе ИКТ, количество организаций в секторе электросвязи и пр.

Для того чтобы понять, как проходит процесс построения информационного общества в Российской Федерации, следует обратить внимание на развитие ИКТ в регионах. Кластерный анализ регионов по блоку 1 (Информатизация экономической сферы) проведенный с помощью программного комплекса "STATISTICA", показал, что наиболее быстро информационные технологии внедряются в 14 регионах из 80 включенных в исследование. Остальные же 66 регионов по уровню информатизации находятся в группе отстающих. Информатизация социальной сферы продвигается чуть лучше (16 регионов из 80 в лидерах).

Проведя анализ соответствия показателей информатизации по регионам нормальному закону распределения, можно заметить, что даже такой сглаживающий картину показатель, как использование ИКТ в организациях в целом не соответствует нормальному закону распределения (см. рисунок).

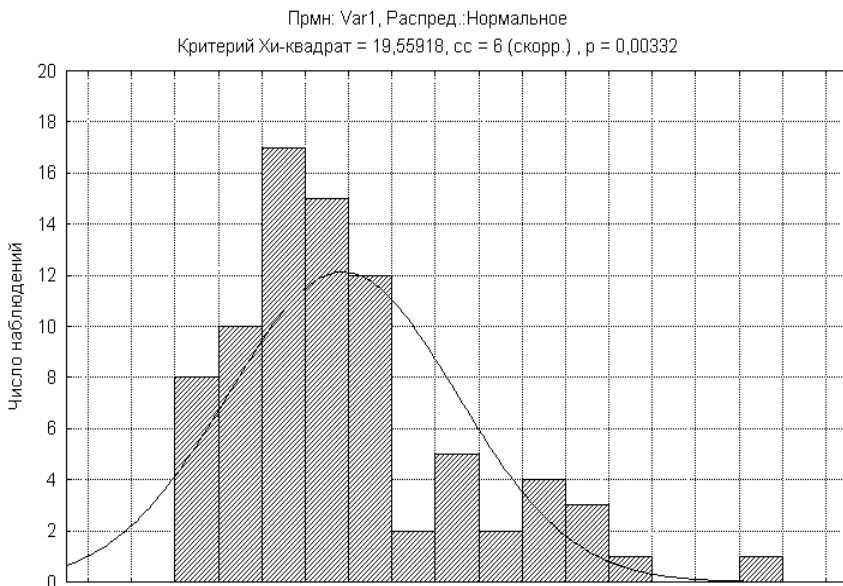


Рис. Анализ соответствия нормальному закону распределения

Одним из факторов, негативно сказывающихся на исследованиях процесса информатизации, является недостаток данных по развитию экономической отрасли ИКТ. Так, например, данные по экспорту, импорту и производству объектов ИКТ доступны только за 2006-2007 гг. Соответственно, на данный момент, сложно сказать, как продвигается процесс построения информационного общества в России в связи с тем, что другие две составляющие информатизации (информатизация экономической сферы и информатизация социальной сферы), как показывают исследования, проведенные с помощью программного комплекса STATISTICA, во многом зависят от информатизации ИКТ-сферы.

М.Р. Ефимова, М.А. Михайлов
Государственный университет
управления, г. Москва

ИННОВАЦИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ КАФЕДРЫ СТАТИСТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА УПРАВЛЕНИЯ (ГУУ)

В современных экономических условиях возрастает необходимость инновационных изменений, призванных повысить качество образования в России. Нельзя не отметить возникший в последние годы разрыв между теоретической подготовкой

молодых специалистов и потребностью работодателей, т.е. тех, для кого в первую очередь готовятся специалисты. Инновации в учебном процессе определяются в первую очередь именно тем, насколько результаты учебного процесса удовлетворяют потребности практики. Кроме того, в сложившейся ситуации компании не желают тратить дополнительное время и средства на подготовку молодых специалистов, а стремятся подобрать персонал, готовый сразу приступить к выполнению своих должностных обязанностей. Другим направлением инновационных изменений должно стать изучение мирового опыта в сфере образования с целью адаптировать его положительные стороны.

Решение поставленных задач в первую очередь ложится на плечи учебных заведений, осуществляющих специализированную подготовку. Требуется пересмотр содержания и структуры учебных планов специальностей, определение перечня наиболее актуальных дисциплин, изменение нагрузки на отдельные виды учебной работы. Современные экономисты и управленцы должны обладать рядом профессиональных компетенций в расчетно-экономической, аналитической, научно-исследовательской и организационно-управленческой деятельности. Среди них можно особо отметить:

- способность разрабатывать варианты стратегических, тактических и оперативных управленческих решений, критически их оценивать и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности;
- уметь оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;
- организовать сбор и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выбрав инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, грамотно интерпретировать полученные выводы;
- строить стандартные теоретические и эконометрические модели на основе описания экономических процессов и явлений, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;
- способность участвовать в разработке стратегии управления ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию; разрабатывать корпоративную стратегию и др.

В рамках этого направления было принято решение об увеличении доли самостоятельной работы в общем объеме учебного времени студентов. Именно самостоятельная работа трансформирует знания студентов в профессиональные навыки и умения, определенные компетентностным подходом в формировании специалистов. При этом были реализованы 2 формы самостоятельной работы: 1) традиционная самостоятельная работа и 2) самостоятельная работа под наблюдением преподавателя.

В традиционном виде самостоятельная работа студентов основана на том, что студенты выполняют задания, подготовленные преподавателями, вне учебных ауди-

торий. Такая работа, как правило, сопровождается изучением учебной литературы, периодических и специализированных изданий в конкретных областях знания; работой с современными пакетами прикладных программ, применение которых обычно невозможно в аудитории (если только речь не идет о специализированных дисциплинах, основанных на информационных технологиях), позволяющих обрабатывать значительные массивы статистических данных.

В первую очередь речь здесь идет о таком программном комплексе, как Microsoft Excel, который хорошо подходит для выполнения статистического анализа на начальном уровне обучения по дисциплине "Статистика". Excel, являющийся программой широкого круга пользования, на довольно высоком уровне позволяет решить задачи компактного и наглядного представления численных данных, полученных в результате статистического наблюдения, определения основной тенденции изучаемого явления, показателей вариации, и дифференциации, простейших методов корреляционно-регрессионного анализа и изучения динамических рядов.

Для более глубокого исследования рассматриваемых явлений и процессов студентам представляется возможность использования высокопрофессиональных программ, в частности, SPSS и STATISTICA, которые позволяют существенно расширить и углубить проводимое исследование статистических данных. Упомянутые программы, как правило, привлекают студентов, обучающихся по специальности "Статистика", "Математические методы в экономике", "Прикладная информатика в управлении" и др.

Еще одной формой самостоятельной работы, принятой к реализации в ГУУ, является "самостоятельная работа под наблюдением преподавателя", которая проводится в аудиторных условиях. Занятия по этой форме проводятся по заранее разработанному плану, содержащему индивидуальные задания для студентов. Задания формируются таким образом, чтобы студентам при их выполнении было достаточно пользоваться литературой основного перечня, рекомендуемого кафедрой для освоения дисциплины, и конспекта лекций.

Расширение самостоятельной работы студентов, как вида учебной работы, требует внесения изменений в структуру материала учебных дисциплин, в том числе потребуются полное оснащение дисциплины учебниками, практикумами, индивидуальными заданиями и методическими указаниями по их выполнению.

Надо заметить, что организация самостоятельной работы по различным дисциплинам может существенно различаться. В результате многолетнего накопленного опыта преподавания статистики кафедра статистики ГУУ пошла по пути унификации знаний студентов различных специальностей с одновременным учетом специфики их будущей профессии. Так, в основу преподаваемого курса были положены 2 части: общая теория статистики и социально-экономическая статистика. В части общей теории статистики студентам излагаются основы статистической методологии анализа экономических, социальных, демографических и экологических явлений и процессов общественной жизни. Самостоятельная работа при этом состоит в выполнении комплексных семестровых заданий, охватывающих наиболее важные темы тео-

рии статистики, которые в дальнейшем найдут применение в профессиональной деятельности выпускников. Здесь имеется в виду сбор и обработка исходного статистического материала, его группировка, расчет обобщающих показателей совокупности, показателей вариации, концентрации и дифференциации, изучение взаимосвязи признаков и анализ временных рядов. Семестровые задания, как правило, выполняются по данным статистических ежегодников и сборников.

В части социально-экономической статистики, которая охватывает 4 наиболее важных блока (статистика населения и рынка труда, статистика макроэкономических показателей системы национальных счетов, статистика национального богатства, статистика качества и уровня жизни населения) самостоятельная работа представляет собой, помимо текущих домашних заданий, выполнение задания по определенной тематике.

Другой очевидной пользой усиления роли самостоятельной работы является возможность использования самых современных информационных ресурсов, которые попадают в распоряжение студентов. Это и официальные статистические базы данных, представляемые национальными и международными статистическими службами, такими как Росстат, Евростат, МВФ, Всемирный Банк, Банк России, и индикаторы фондовых рынков, и частные информационные ресурсы различных маркетинговых компаний, а также организаций, занимающихся изучением общественного мнения по тем или иным актуальным вопросам. Эта информация может широко применяться не только при самостоятельной работе студентов, но и при выполнении ими курсовых и дипломных работ, как по статистике, так и по другим экономическим наукам. В курсовых работах рассматриваются актуальные проблемы отечественной экономики, в их числе анализ занятости и безработицы, дифференциация населения регионов по уровню денежных доходов, динамика фондовых индексов, анализ инвестиционной привлекательности регионов и др.

На пути освоения форм организации учебного процесса, распространенных в учебных заведениях западных стран, в ГУУ внедряется модульная система, предусматривающая замену одного учебного семестра тремя учебными модулями. Каждый модуль длится 5-6 недель и охватывает по 3-4 дисциплины. При этом общее число учебных дисциплин и структура учебного времени при переходе от семестровой к модульной форме осталась без изменения.

Модульная система считается инновационным элементом современного высшего российского образования. Однако начало ее реализации выявило как положительные, так и отрицательные последствия. Если рассматривать комплекс профильных дисциплин специальности, то переход на модульную систему является положительным преобразованием учебного процесса. Так, положительным можно считать интенсификацию проведения занятий по дисциплинам (занятия по каждой дисциплине проводятся 2-3 раза в неделю), студенты находятся в постоянном контакте с преподавателем, учебным материалом и дисциплиной в целом.

Подводя итоги рассмотрения инновационных изменений в учебном процессе, стоит отметить общее позитивное отношение к ним как со стороны студентов, так и со стороны преподавателей.

МЕТОДЫ СТАТИСТИКИ В ИССЛЕДОВАНИИ ФАКТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Наметившиеся признаки выхода экономики из глобального финансового кризиса можно считать стартом актуализации исследований, направленных на выявление особенностей экономического "поведения" хозяйствующих субъектов в начальный, самый острый период кризиса, оценку различий в степени реактивности на резко изменившиеся условия деятельности и в уровнях устойчивости в период бифуркации. В системе данных проблем исследования особо актуальное значение имеет исследование структурно-динамических изменений в банковской системе, выявление и количественная интерпретация закономерностей "выживания" банков в кризисный период, сохранения их конкурентоспособности и обеспечения эффективной деятельности. Важным условием выработки объективных закономерностей является формирование исходных информационных массивов, содержащих данные по однородным группам банков. Однородность в данном случае понимается как в качественном так и в количественном аспектах. В первом из них: выделение групп банков, обеспечивших эффективную деятельность в кризисный период, и банков, операции которых оказались не эффективными. Во втором: на основе группировки банков исходя из качественного признака устойчивости эффективной деятельности формирование статистически однородных групп, удовлетворяющих принятым статистическим критериям однородности.

С целью апробирования предлагаемой автором методики проведено сопоставление состава совокупностей банков, вошедших в TOP 200 рейтинга эффективности использования чистых активов, представленного "РБК. Рейтинг"¹ за два временных периода: первый - 9 месяцев 2008 г., второй - 2008 г. в целом. При этом дата разделения указанных периодов принята как стартовая временная точка (1 ноября 2008 г.) начала системного проявления глобального финансово экономического кризиса.

В результате сопоставления установлено, что из двухсот банков, вошедших в рейтинг за девять месяцев 2008 г., в рейтинг за год в целом вошло 170 (далее эта совокупность обозначена термином "переходящая"). Таким образом, коэффициент постоянства состава совокупностей в данном случае равен 85%, что является признаком финансовой устойчивости исходной совокупности банков, обусловленной сохранением прибыльности активных операций большинства этих банков в самый "стрессовый" период - первые три месяца кризиса. При этом в определенной степени сохранилось положение банков, составивших переходную из первого во второй период совокупность (170 ед.), в рейтинге по

¹ РБК. Рейтинг. Банки. 2008. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru>.

уровню отношения прибыли к чистым активам. Это подтверждается значениями непараметрических критериев тесноты связи (R Спирмена и тау Кендалла) между двумя переменными: соответственно представляющими порядковые номера рейтингов банков переходящей совокупности по уровню отношения прибыли к чистым активам за два рассматриваемых периода. Значение коэффициента R Спирмена составило 0,7772, что свидетельствует о наличии статистически значимого (на уровне $p = 0,05$) достаточно тесной прямой зависимости между рангами банков переходящей совокупности до и после критической временной точки.

Значение коэффициента τ - Кендала также статистически значимо и составляет в исследуемом случае 0,6134, что характеризует силу статистической связи между двумя переменными как умеренную. Как указывает А.А. Халафян, "обычно вычисляют два варианта статистики. Эти статистики различаются только способом обработки совпадающих рангов"¹. Для соответствующего случая профессор М.Р. Ефимовой отмечает, что при достаточно большом числе наблюдений между коэффициентами корреляции рангов Спирмена и коэффициентом корреляции рангов Кендалла существует следующее соотношение:

$$\beta = \frac{3}{2} \tau ,$$

где β - коэффициент корреляции рангов Спирмена;

τ - коэффициент корреляции рангов Кендалла.

В рассматриваемом случае данное соотношение не выполняется а, значит, следует воспользоваться рекомендацией: "Если возникают различия, то, по-видимому, самый безопасный способ - рассматривать наименьшее из двух значений"². Это значение τ - Кендалла 0,6134.

Таким образом, для 170 банков, сохранивших прибыльность своих активов при переходе стартовой точки глобальных кризисных изменений в экономике, теснота статистической связи между их расположением в рейтингах эффективности до и после этой точки является умеренной. Значительная часть банков, оставаясь эффективными, изменила свое соотношение с другими банками по показателю прибыльности чистых активов.

Изменение ранговых значений банков в составе переходящей совокупности обусловлено изменениями в характере распределения банков по уровню прибыли, приходящейся на единицу чистых активов до и после стартовой точки кризиса (см. рисунок). Как следует из данных рисунка, характер распределения банков в составе переходящей совокупности не соответствует нормальному в обоих рассматриваемых временных периодах. Расчетное значение критерия Пирсона χ^2 для варианта

¹ Халафян А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: Учебник. 3-е изд. М., 2008. С. 104.

² Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М., 2004. С. 104.

A (60,6) существенно превышает его табличное значение 9,5 при $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы 4, и расчетное значение χ^2 для варианта Б (72,6) превышает табличное значение 176,9 также при $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы 9.

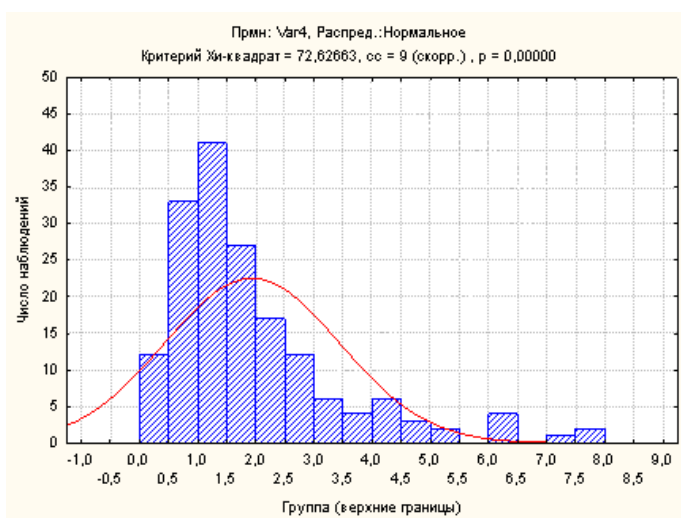
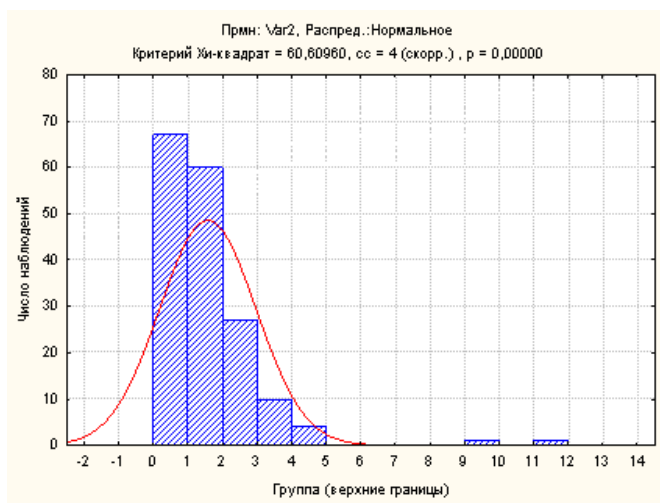


Рис. Гистограммы эмпирического распределения и кривые теоретически нормального закона распределения значений прибыли в расчете на единицу чистых активов по переходящей совокупности банков:

А - за 9 месяцев 2008 г. (до "стартовой" точки кризиса);

Б - за 2008 г. в целом (с учетом данных после "стартовой" точки кризиса)

Полученные результаты статистического исследования характера распределения банков переходящей совокупности по уровню эффективности явились основой осуществления этапа многоуровневой декомпозиции данной совокупности банков с целью выделения подгрупп, имеющих одновременную однородность распределения по уровню прибыльности чистых активов в докризисный период, коэффициенту ее роста (снижения) в период кризиса и сумме чистых активов (характеристике масштаба деятельности). В итоге декомпозиции выделены совокупность банков, составляющие панель статистического моделирования объективно сложившихся вариантов формирования их эффективности под влиянием комплекса имманентных каждой выделенной подгруппе банков факторов. Сравнительный анализ полученных моделей позволит выявить индикаторы устойчивости и реактивности банковской системы в кризисной ситуации.

В.Б. Кузнецова
*Оренбургский государственный
университет*

СТАТИСТИЧЕСКАЯ МЕТОДИКА КАК ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Важной и актуальной проблемой развития предприятия (фирмы, компании) является совершенствование методического подхода, применяемого для решения задач повышения конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и оптимизации производственных затрат (издержек, расходов себестоимости).

Методология статистического исследования служит основой для анализа деятельности предприятий. Важно грамотно применить статистическую методику к проводимому анализу, тогда это принесет положительные результаты и будет служить инструментом для решения проблем, связанных с развитием предприятия (фирмы, компании).

Практически каждое предприятие или компания в экономически развитых странах используют методологию функционально-стоимостного анализа (ФСА). Это позволяет создать гибкие производственные системы, которые позволяют быстро и без лишних затрат (расходов, себестоимости, издержек) перенастраивать и адаптировать производство к требованиям рынка.

Сложность производственно-технических и социально-экономических процессов, протекающих в общественном производстве, постоянно возрастает. Одновременно усиливаются, становятся все более сложными требования предъявляемые к управлению этими процессами. По мере усложнения задач, стоящих перед управлением затратами (расходами, себестоимостью и издержками), меняются требования к методическому подходу, появляются новые направления, приемы, методы. Разнообразие производственных условий, особенности производственной и непроизводственной сфер деятельности, в которых применяется функционально-стоимостной

анализ, закономерно вызывают необходимость совершенствования его методического подхода.

Методология функционально-стоимостного анализа имеет большое значение для процесса управления затратами (расходами, себестоимостью, издержками). Поэтому очень важен процесс совершенствования методологии ФСА. Современная методика статистического исследования многообразна. Входящие в нее статистические методы обладают универсальностью свойственных им приемов и способов, что дает им возможность становится частью какой-либо методологии, в которой до этого они не использовались, но в которую вносят значительные преимущества.

Чтобы добиться единого методического подхода в управлении затратами (расходами, себестоимостью и издержками) на предприятиях (фирмах, компаниях), необходима выработка общей стратегии оптимизации затрат (расходов, себестоимости и издержек). Несовершенство методик ведет к субъективному подходу при определении важнейших экономических показателей. В связи с этим мы предлагаем для повышения качества и точности получаемых результатов применять современные статистические методы в функционально-стоимостном анализе.

Исходя из методологии системного подхода, основной задачей ФСА является целенаправленное улучшение соотношений. Во-первых, между затратами и показателями качества объекта и, во-вторых, между полезными (необходимыми) и излишними затратами (в идеале полная ликвидация излишних затрат и условий возможности их появления путем тщательной профилактики и ранней диагностики)¹.

А для "тщательной профилактики и ранней диагностики", как замечено авторами В.С. Мисаковым, И.З. Байдуевым, С.З. Гендуговым, идеально подходят методы статистического моделирования и прогнозирования.

Современные статистические методы в функционально-стоимостном анализе затрат (расходов, себестоимости и издержек), на наш взгляд, это оптимальная стратегия развития предприятия. Статистические методы предусматривают все тонкости экономических процессов, протекающих на современном этапе. В свою очередь современная экономика создает все предпосылки для успешного и широкого применения статистических методов в методологии ФСА при решении разнообразных вопросов по отношению к продукции (работам, услугам). Эффективное применение статистических методов в функционально-стоимостном анализе на предприятиях (фирмах, компаниях) означает владение комплексом вопросов стратегического и тактического характера.

Большим плюсом применения статистических методов является ППП STATISTICA. Все большее число предприятий проявляют заинтересованность в применении современных программных методов анализа. На рынке программных продуктов представлены и другие разработки подобного рода. Но ни одна из них не обладает столь широким спектром анализа.

Овладение статистическими методами применительно к функционально-стоимостному анализу затрат (расходов, себестоимости и издержек), их рациональ-

¹ Мисаков В.С., Байдуев И.З., Гендугов С.З. Функционально-стоимостный анализ как метод системного исследования возможных вариантов конкретных управленческих решений // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. 2009. №2(22). С. 167.

ное использование экономистами-аналитиками и оперативное внедрение полученных результатов и рекомендаций, создают предпосылки для формирования нового отношения к функционально-стоимостному анализу для повышения престижа экономической деятельности, открываются большие возможности для развития специалистов и проявления их творческого потенциала.

Рассмотрим использование ARIMA-процессов (ARIMA & autocorrelation functions) и Exponential smoothing & forecasting (экспоненциальное сглаживание и прогнозирование) - статистические методы моделирования и прогнозирования в функционально-стоимостном анализе.

Исследование проводится на базе предприятия оборонно-промышленного комплекса ОАО ПО "Стрела". Для предприятия стратегического назначения очень важно учитывать все возможные варианты поведения исследуемого процесса, в условиях особой важности большое значение приобретает предвидение возможных изменений.

Для выбора порядка ARIMA (АРПСС) модели необходимо изучить поведение автокорреляционной (АКФ) и частной автокорреляционной (ЧАКФ) функций. По умолчанию расчет производится до 15 лага с уровнем надежности 0,05.

Поведение автокорреляционной функции приведено на рис. 1, частной автокорреляционной функции - на рис. 2.

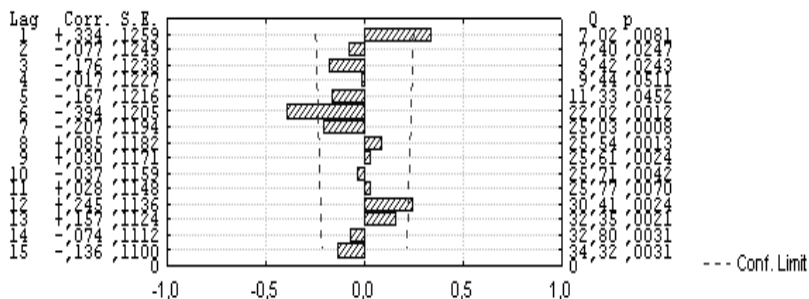


Рис. 1. Автокорреляционная функция временного ряда материальных затрат на производство изделия "Вертолет" ОАО ПО "Стрела"

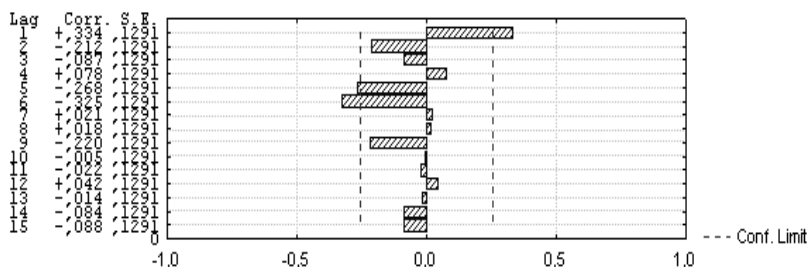


Рис. 2. Частная автокорреляционная функция временного ряда материальных затрат на производство изделия "Вертолет" ОАО ПО "Стрела"

АКФ временного ряда материальных затрат (рис. 1) имеет выброс на первом, шестом, двенадцатом лаге. ЧАКФ (рис. 2) самый яркий выброс имеет на первом лаге. Следовательно, можно предположить, что для описания временного ряда материальных затрат целесообразно применить ARIMA (АРПСС) модель первого порядка: AR (1) или AP (1), AM (1) или CC (1) и ARMA (1, 1) или APC(1, 1).

Построив в ППП STATISTICA 12 моделей временного ряда материальных затрат, получили 9 значимых моделей временного ряда материальных затрат на производство изделия "Вертолет". Из них отобрана оптимальная модель по наивысшему качеству с меньшим числом параметров с использованием информационного критерия Акайка (см. таблицу).

Отбор оптимальной модели ARIMA (АРПСС) материальных затрат на производство изделия "Вертолет" ОАО ПО "Стрела"

Модель	Значение информационного критерия Акайка
	Материальные затраты
ARIMA (1, 0, 0) (0, 0, 0)	25,32066
ARIMA (1, 0, 0) (1, 0, 0)	25,29063
ARIMA (1, 0, 0) (1, 0, 1)	Не значима
ARIMA (1, 0, 0) (0, 0, 1)	25,30077
ARIMA (0, 0, 1) (0, 0, 0)	25,60318
ARIMA (0, 0, 1) (1, 0, 0)	25,52425
ARIMA (0, 0, 1) (1, 0, 1)	Не значима
ARIMA (0, 0, 1) (0, 0, 1)	25,55898
ARIMA (1, 0, 1) (0, 0, 0)	25,32177
ARIMA (1, 0, 1) (1, 0, 0)	25,23213
ARIMA (1, 0, 1) (1, 0, 1)	Не значима
ARIMA (1, 0, 1) (0, 0, 1)	25,25552

Таким образом, по данным таблицы предпочтение отдаем модели с меньшим значением критерия: модель ARIMA (1, 0, 1) (1, 0, 0) или ARMA (1, 1) (1, 0, 0), AIC = 25,23213. Изобразим графически прогнозные значения по полученной модели (рис. 3).

Выберем значения параметров адаптации α , δ используя перебор по сетке значений. По анализируемым данным материальных затрат на производство изделия "Вертолет" из десяти наилучших моделей мы получили три значимых модели, где наилучшими значениями для параметров адаптации являются значения модели №1 $\alpha = 0,1$; $\delta = 0,1$. Так же значения модели №55, где $\alpha = 0,7$; $\delta = 0,1$. Модель №64 со значениями $\alpha = 0,8$; $\delta = 0,1$. Для каждой из трех значимых моделей материальных затрат на производство изделия рассчитан коэффициент аппроксимации, который для модели №1 составил 119%, для моделей №55 коэффициент аппроксимации равен 94% и для модели №64 коэффициент аппроксимации равен 95%. У всех трех моделей неудовлетворительная точность (значение коэффициента аппроксимации больше 50%). Но при модели №55 наблюдается наименьшее значение коэффициента аппроксимации (94%), оно далеко от эталонного 50%-ного значения, однако, повторимся, оно наименьшее из трех полученных значений. Следовательно, модель

№55 является наиболее подходящей для материальных затрат на производство изделия "Вертолет".

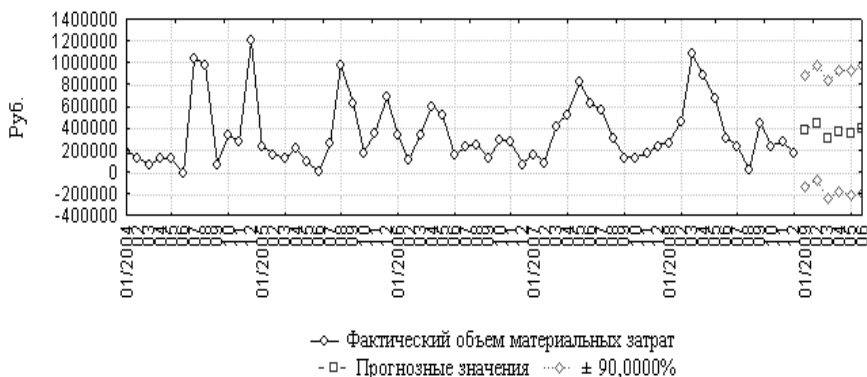


Рис. 3. Прогноз по модели ARIMA (1, 0, 1) (1, 0, 0) материальных затрат на производство изделия "Вертолет" ОАО ПО "Стрела"

Начальное значение экспоненциальной средней анализируемого ряда материальных затрат на производство изделия "Вертолет" составило $S_0 = 352000$.

Модель (рис. 4) достаточно хорошо описывает динамику временного ряда, расчетные значения близки к исходному временному ряду, что свидетельствует о хорошей точности модели материальных затрат на производство изделия.

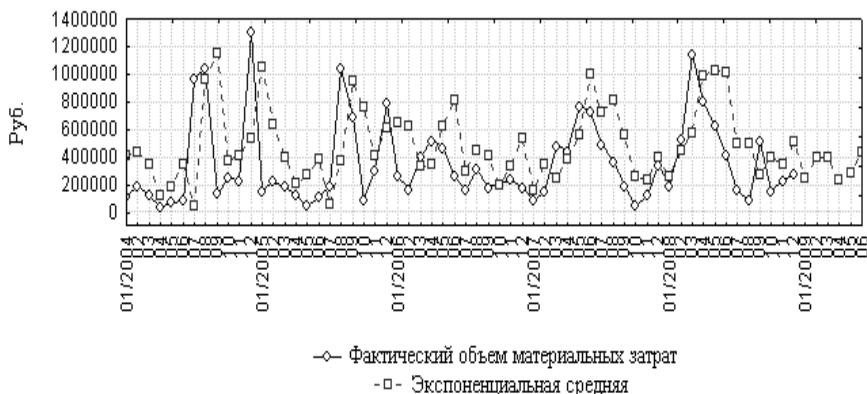


Рис. 4. Экспоненциальное сглаживание временного ряда материальных затрат на производство изделия "Вертолет" ОАО ПО "Стрела"

Исходя их вышеизложенного ожидаемый уровень материальных затрат на производство изделия "Вертолет" и по ARIMA (АРПСС) модели, и по самокорректирующейся экономико-математической модели будет иметь динамику роста.

Т.И. Леонтьева
*Самарский государственный
экономический университет*
Н.С. Привалова
*Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики
по Самарской области*

МЕЖПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях современной России острой проблемой остается дифференциация населения по размеру среднедушевых денежных доходов, которая в значительной мере определяется различиями в оплате труда занятых в экономике страны, поскольку заработная плата составляет основную часть доходов населения (ее удельный вес в сумме доходов населения в 2007 г. - 67,5%)¹. Дифференциация заработной платы - объективно необходимое условие функционирования рыночной экономики, она оказывает влияние на спрос и предложение на рынке труда, является важным фактором мобильности рабочей силы, деловой активности и эффективности производства. Однако чрезмерно высокая степень дифференциации оплаты труда и доходов населения приводят к социальной напряженности, как в пределах отдельных предприятий, так и в масштабе регионов, страны в целом. В связи с этим измерение дифференциации заработной платы в организациях разных форм собственности и видов экономической деятельности, работников разной квалификации и различных профессий является актуальной задачей отечественной статистики.

Исследование межпрофессиональных различий заработной платы может быть осуществлено по материалам единовременного выборочного обследования заработной платы по профессиям и должностям (Форма №57-Т). Оно проводится Федеральной службой государственной статистики с 1993 г. по крупным и средним предприятиям и организациям, охватывает все важнейшие виды экономической деятельности, за исключением сельского и лесного хозяйства, рыболовства, финансовой деятельности и государственного управления.

Приведем результаты анализа различий в заработной плате по профессиям и категориям персонала по материалам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области за 2005 и 2007 гг. За период между двумя обследованиями (с октября 2005 г. по октябрь 2007 г.) средняя заработная плата работников обследованных организаций Самарской области увеличилась с 8504 до 12 653 руб., т.е. возросла в 1,5 раза при значительной дифференциации по видам занятий. Лидерами по уровню оплаты труда являются руководители

¹ Российский статистический ежегодник, 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 171.

организаций и их структурных подразделений (служб): их заработная плата в 2005 г. в 1,7 раза превышала средний уровень, а в 2007 г. - в 1,9 раза. Второе место по размеру заработной платы по результатам обоих обследований занимали квалифицированные рабочие промышленных предприятий, строительства, транспорта и связи, геологии и разведки недр, среди которых наиболее высокооплачиваемыми были рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности, а также занятые в геологии и разведке недр. Заработная плата специалистов высшего уровня квалификации в октябре 2005 г. составила 99,1% от средней заработной платы и 59,3% от уровня оплаты труда руководителей, в октябре 2007 г., соответственно - 85,6 и 59,6%; наиболее высокий уровень заработной платы отмечен у специалистов в области естественных и инженерных наук, а наиболее низкий - в области образования. Минимальный уровень оплаты труда в 2005 и 2007 гг. зафиксирован у неквалифицированных рабочих, чья заработная плата составляла, соответственно, 39,6 и 39,2% от средней величины.

Для количественной оценки дифференциации заработной платы по категориям персонала использованы показатели вариации: коэффициент осцилляции и коэффициент вариации. В целом по обследованным организациям в 2007 г. по сравнению с 2005 г. несколько сгладились различия в крайних по уровню заработной платы группах (коэффициент осцилляции снизился с 138,2 до 121,8%) при практически стабильной, достаточно высокой вариации по категориям персонала в среднем во всех видах деятельности (коэффициент вариации составил, соответственно, 31,7 и 30,6%).

Наиболее значительно дифференцирована заработная плата в добыче полезных ископаемых как в 2005 г., так и в 2007 г.: коэффициент осцилляции составил, соответственно, 195,6 и 151,7%; коэффициент вариации - 62,1 и 53,1%. Достаточно высокой была дифференциация заработной платы в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (коэффициент вариации в 2005 г. составил 42,6%, в 2007 г. - 41,9%), а также в организациях, осуществляющих операции с недвижимым имуществом (коэффициент вариации, соответственно, 52,3 и 44,1%). Наименее дифференцирована заработная плата по категориям персонала в обрабатывающих производствах (коэффициент осцилляции в 2005 г. составлял 81,3%, коэффициент вариации - 22,0%; в 2007 г., соответственно, 80,7 и 23,9%). При сравнительно невысоком уровне заработной платы в образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, в этих видах деятельности отмечена существенная дифференциация оплаты труда: в 2005 г. в образовании коэффициенты осцилляции и вариации составляли, соответственно, 168,7 и 47,9%, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг - 137,2 и 31,5%; в 2007 г. эти значения были равны в образовании - 138,2 и 38,3%, в здравоохранении - 176,4 и 40,0%. Именно в этих видах деятельности сложилось в 2007 г. наиболее высокое соотношение заработной платы руководителей организаций и рабочих - 3,47 раза и 3,88 раза, соответственно.

Сопоставление показателей вариации заработной платы по категориям персонала за 2007 и 2005 гг. свидетельствует об усилении дифференциации заработной платы в оптовой и розничной торговле, на транспорте и связи, в здравоохранении. Менее существенными стали различия заработной платы по категориям персонала в

добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в строительстве, в деятельности гостиниц и ресторанов, операций с недвижимым имуществом, образовании, деятельности по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта.

Материалы обследований дают возможность проанализировать дифференциацию оплаты труда по каждой категории персонала в разных видах экономической деятельности (см. таблицу).

**Различия в заработной плате по категориям персонала
и видам экономической деятельности**

Категории персонала	Минимум по видам деятельности, руб.	Максимум по видам деятельности, руб.	Размах вариации по видам деятельности, руб.	Коэффициент осцилляции, %	Среднеквадратическое отклонение, руб.	Коэффициент вариации, %
2005 г.						
Всего	4726,0	22 802,0	18 076,0	212,6	2793,9	32,9
Руководители	9609,0	54 355,0	44 746,0	268,7	6288,2	37,8
Специалисты	5213,0	32 626,0	27 413,0	340,5	3550,7	44,1
Другие служащие	3528,0	9746,0	6218,0	126,8	2026,7	41,3
Рабочие	2554,0	14 149,0	11 595,0	150,4	2425,8	31,5
2007 г.						
Всего	6012,0	25 886,0	19 874,0	157,1	3051,7	24,1
Руководители	8401,0	56 767,0	48 366,0	200,9	6630,6	27,5
Специалисты	6974,0	33 237,0	26 263,0	219,6	3623,8	30,3
Другие служащие	4351,0	21 864,0	17 513,0	202,3	2922,9	33,8
Рабочие	3489,0	17 490,0	14 001,0	124,0	2923,6	25,9

Как видно из таблицы, дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности существенно снизилась в 2007 г. по сравнению с 2005 г. Коэффициент вариации уменьшился с 32,9 до 24,1%, а коэффициент осцилляции - с 212,6 до 157,1%. Наибольшая дифференциация заработной платы наблюдалась среди специалистов и других служащих (коэффициент вариации составил в 2005 г. 44,1 и 41,3%, а в 2007 г., соответственно, - 30,3 и 33,8%), а наименьшая - среди рабочих (коэффициент вариации в 2005 г. - 31,5%, в 2007 г. - 25,9%). По абсолютной величине наиболее различалась по видам экономической деятельности заработная плата руководителей: от минимальной у руководителей в деятельности по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта (в 2005 г. - 9609 руб., в 2007 г. - 8401 руб.) до максимальной - у руководителей в добыче полезных ископаемых (в 2005 г. - 54 355 руб., в 2007 г. - 56 767 руб.).

В 2005 г. дифференциация заработной платы по категориям персонала в организациях негосударственной формы собственности была более значительной, чем в государственных организациях, а в 2007 г. сложилась практически одинаковой в организациях разных форм собственности.

Таким образом, проведенный анализ приводит к выводам, что дифференциация заработной платы по видам занятий и категориям персонала в 2007 г. по сравнению с 2005 г. несколько сгладилась, но остается достаточно высокой и определяется в основном не различиями характера труда и выполняемых функций, а занятостью в организациях разных видов экономической деятельности.

П.С. Линниченко

*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ОБЪЕМОВ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВАНИИ СОВМЕЩЕННОГО АВС-XYZ- $\alpha\beta\gamma$ -АНАЛИЗА

Темой нашего исследования является совершенствование методов оценки закупочной деятельности на основании совмещенного АВС-XYZ-анализа. В современных рыночных условиях значение закупочной деятельности трудно переоценить. Во-первых, от бесперебойности поставок материальных ресурсов, от надежности обеспечения предприятия материальными ресурсами зависит сама возможность производства продукции. Во-вторых, закупочная деятельность влияет на степень соответствия производимой продукции рыночным потребностям. В-третьих, закупочная деятельность оказывает существенное влияние на экономические результаты деятельности предприятия. Следует отметить, что в условиях финансового кризиса эффективная работа предприятия невозможна без оптимизации закупочной деятельности.

Закупочная деятельность довольно широко исследована, с точки зрения современной экономики. К числу специалистов, внесших существенный вклад в рассмотрение указанной проблемы, относятся Д. Бауэрсокс, М. Джиллингем, Б.А. Аникин, М.Е. Залманова, К.В. Инютина и др. Тем не менее, в настоящее время очевидным является отсутствие точных и подходящих для современной экономической ситуации методов оценки и прогнозирования закупочной деятельности. В связи с этим целью данного исследования является анализ методов оценки и прогнозирования закупочной деятельности и их совершенствование.

В нашем исследовании мы рассматриваем закупочную деятельность оптово-посреднической компании, осуществляющей закупки лакокрасочных изделий. На основе анализа динамики оборота покупаемых товаров нами был сделан вывод, что почти все динамические процессы закупок стохастичны, что не исключает, однако,

важности проведения подробного анализа закупочной деятельности предприятия. В рамках исследования был осуществлен совмещенный ABC-XYZ-анализ, по итогам которого была построена ассортиментная матрица, позволяющая вести относительно грамотную закупочную политику.

В условиях нестационарности процесса закупок, например отсутствия сезонности, наблюдается падение спроса вследствие высокой цены товара. Поэтому с целью прогнозирования методом построения трендов возникает необходимость введения дополнительного критерия прогнозируемого показателя по качеству аппроксимации реализации закупок трендами того или иного вида, например линейным. В связи с этим мы ввели понятие $\alpha\beta\gamma$ -анализа. В основе данного вида анализа лежит расчет коэффициента детерминации. Разделение на группы позиций товара аналогично разделению на группы при XYZ-анализе. К группе γ мы отнесли товары с коэффициентом детерминации от 0,1 до 50%, к группе β - товары с коэффициентом от 50,1 до 80%, к группе α - от 80,1 до 100%. Динамические процессы, связанные с товарами группы α , обладают высокой степенью детерминации, процессы, связанные с товарами группы β , менее детерминированные, в отличие от процессов, связанных с товарами группы γ , которые являются стохастическими.

В связи с этим нами был разработан и применен $\alpha\beta\gamma$ -анализ, который позволил оценить, насколько динамический процесс закупок детерминирован, т.е. насколько он закономерен, что в свою очередь дает объективную оценку и основание для дальнейшего прогноза.

Однако для проведения более грамотной закупочной политики нами был разработан совмещенный ABC-XYZ- $\alpha\beta\gamma$ -анализ, результатом которого стала совмещенная ассортиментная матрица (см. таблицу), позволяющая давать наиболее полную и адекватную оценку процессам закупок не только с точки зрения стабильности процесса, но и его детерминации.

Совмещенная ассортиментная матрица

A χ α (значительный вклад в результат, закупки стабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью)	A γ α (значительный вклад в результат, закупки колеблются, обладают ярко-выраженной закономерностью)	A Z α (значительный вклад в результат, закупки нестабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью)
V χ α (средний вклад в результат, закупки стабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью)	V γ α (средний вклад в результат, закупки колеблются, обладают ярко-выраженной закономерностью)	V Z α (средний вклад в результат, закупки нестабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью)
S χ α (малый вклад в результат, закупки стабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью)	S γ α (малый вклад в результат, закупки колеблются, обладают ярко-выраженной закономерностью)	S Z α (малый вклад в результат, закупки нестабильны, обладают ярко-выраженной закономерностью): Смола 1
A χ β (значительный вклад в результат, закупки стабильны, обладают сезонностью)	A γ β (значительный вклад в результат, закупки колеблются, обладают сезонностью)	A Z β (значительный вклад в результат, закупки нестабильны, обладают сезонностью)

ВХВ (средний вклад в результат, закупки стабильны, обладают сезонностью)	ВУВ (средний вклад в результат, закупки колеблются, обладают сезонностью)	ВЗВ (средний вклад в результат, закупки нестабильны, обладают сезонностью)
СХВ (малый вклад в результат, закупки стабильны, обладают сезонностью)	СУВ (малый вклад в результат, закупки колеблются, обладают сезонностью)	СЗВ (малый вклад в результат, закупки нестабильны, обладают сезонностью): Эмаль 3, Эмаль 5
АХу (значительный вклад в результат, закупки стабильны, не имеют закономерности): Грунт 2	АУу (значительный вклад в результат, закупки колеблются, не имеют закономерности): Грунт 1, Лак 1, Грунт 3	АЗу (значительный вклад в результат, закупки нестабильны, не имеют закономерности)
ВХу (средний вклад в результат, закупки стабильны, не имеют закономерности): Грунт 7,	ВУу (средний вклад в результат, закупки колеблются, не имеют закономерности): Грунт 5	ВЗу (средний вклад в результат, закупки нестабильны, не имеют закономерности): Грунт 4, Грунт 6, Эмаль 1
СХу (малый вклад в результат, закупки стабильны, не имеют закономерности)	СУу (малый вклад в результат, закупки колеблются, не имеют закономерности): Лак 2	СЗу (малый вклад в результат, закупки нестабильны, не имеют закономерности): Лак 3, Эмаль 2, Эмаль 4

Таким образом, можно сделать вывод, что данный вид анализа является более прогрессивным методом оценки объемов закупочной деятельности по сравнению с традиционным ABC-XYZ-анализом и может успешно применяться на практике в дальнейшем.

Н.И. Меркушова
Самарский государственный
экономический университет

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современные тенденции мирового развития связаны с переходом на инновационный путь развития страны и регионов. В связи с этим перед статистикой инноваций стоят задачи: совершенствование статистического наблюдения за инновационной деятельностью организаций; разработка системы показателей инновационного потенциала и инновационной деятельности; статистическая оценка уровня инновационного развития регионов и др.

Методологической основой разработки и совершенствования статистики инноваций служит система статистических показателей.

В рамках данного исследования мы предлагаем выделить две группы показателей с подразделением их на подгруппы (табл. 1).

Таблица 1

Объемные показатели

	Объемные показатели инновационного потенциала		Объемные показатели результатов инновационной деятельности
1	Число организаций, выполнявших исследования и разработки	1	Подано заявок на выдачу патентов
2	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	2	Выдано патентов
3	Число организаций осуществляющих инновационную деятельность	3	Число использованных передовых производственных технологий
4	Внутренние затраты на исследования и разработки	4	Число созданных передовых производственных технологий
5	Затраты на технологические инновации	5	Объем инновационных товаров, работ, услуг
6	Инвестиции в основной капитал		

Число организаций, выполнявшие исследования и разработки - это те организации, которые на систематической основе осуществляют творческую деятельность с целью увеличения суммы научных знаний, а также поиска новых областей применения этих знаний.

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, учитывается как списочный состав работников организаций (или соответствующих подразделений высших учебных заведений, промышленных организаций и др.), выполнявших исследования и разработки.

Число организаций, осуществляющих инновационную деятельность определяется по факту произведенных ими за отчетный период (год) затрат на технологические, организационные или маркетинговые инновации.

Внутренние затраты на исследования и разработки включают фактические затраты на выполнение научных исследований и разработок собственными силами организаций, включая как текущие, так и капитальные затраты.

Показатель затрат на технологические инновации включает фактические расходы (текущие и капитальные), как выполненные собственными силами предприятия, так и затраты на оплату услуг сторонних организаций.

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на воспроизводство основных фондов.

На основе объемных показателей были определены производные расчетные показатели (табл. 2).

Источником для построения предлагаемой системы показателей служат данные статистических сборников Росстата "Регионы России. Социально-экономические показатели".

Рассмотренные системы показателей делают возможным осуществлять многомерную оценку уровня инновационного развития регионов и их ранжирование, проводить многомерную классификацию с использованием кластерного анализа и др.

Таблица 2

Расчетные показатели

	Показатели, характеризующие структуру инновационного потенциала		Показатели, характеризующие результативность инновационной деятельности
1	Доля организаций, выполнявших исследования и разработки в общей численности организаций	1	Объем инновационной продукции на рубль затрат на инновации (показатель, характеризующий эффективность инновационной деятельности)
2	Доля персонала, занятого исследованиями и разработками в общей численности занятых	2	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгрузки
3	Уровень инновационной активности предприятий, занимающихся инновациями	3	Выдано патентов на 100 занятых научными исследованиями и разработками
4	Затраты на технологические инновации в расчете на 1 инновационно-активное предприятие	4	Подано заявок на выдачу патентов на 100 занятых исследованиями и разработками
5	Инвестиции в основной капитал на душу населения	5	Число использованных передовых производственных технологий в расчете на 1 предприятие

Результаты многомерной оценки регионов Приволжского федерального округа (ПФО) по показателям результатов инновационной деятельности представлены в табл. 3.

Таблица 3

Многомерная оценка результатов инновационной деятельности (ИД) регионов ПФО в 2007 г.

Регионы ПФО	Показатели результатов ИД		Расчетные показатели, характеризующие результаты ИД	
	Многомерная оценка	Ранг региона	Многомерная оценка	Ранг региона
Республика Башкортостан	0,32	5	0,28	8
Республика Марий Эл	0,06	14	0,23	11
Республика Мордовия	0,09	11	0,22	12
Республика Татарстан	0,60	3	0,45	3
Удмуртская Республика	0,12	8	0,33	6
Чувашская Республика	0,09	10	0,27	9
Пермский край	0,36	4	0,48	2
Кировская область	0,07	13	0,21	13
Нижегородская область	0,63	2	0,25	10
Оренбургская область	0,07	12	0,14	14
Пензенская область	0,11	9	0,31	7
Самарская область	0,65	1	0,52	1
Саратовская область	0,26	6	0,36	5
Ульяновская область	0,18	7	0,41	4

При многомерной оценке регионов ПФО по объемным и расчетным показателям, характеризующим результаты инновационной деятельности, и последующем ранжировании в основном наблюдаются достаточно близкие, а по Самарской области и Республике Татарстан одинаковые ранги. Безусловным лидером является Самарская область. В то же время расчеты свидетельствуют о достаточно существенных различиях между регионами ПФО.

Е.Г. Пипко
Тольяттинский государственный университет

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА

Формирование стратегии - процесс многогранный, затрагивающий большое количество экономических связей во внутренней и внешней среде предприятия. Стратегия выступает как процесс выработки и реализации эффективных стратегических решений. В данном аспекте стратегия предстает как векторное управленческое решение сложной проблемы достижения доходности. Следовательно, содержание понятия стратегии отражает стратегическое направление комплекса определенных способов и форм действий предприятия на рынке.

Стратегия формируется на основе комбинации и координации функциональных стратегий - стратегии маркетинга, конкуренции, ресурсной, организационной и рекламной стратегии. Этапы формирования комплексной стратегии показаны в таблице.

Этапы формирования комплексной стратегии

Этап	Содержание
1	Определение цели комплексной стратегии Расчет показателей доходности
2	Определение проблем в реализации цели и ранжирование существующих проблем
3	Анализ и выявление рыночных возможностей. Оценка соответствия рыночных возможностей целям комплексной стратегии
4	Согласование со стратегическим планом
5	SWOT анализ. Анализ факторов внешней среды: товар, рынок, потребитель и конкурент
6	Анализ внутренней среды
7	Выбор приоритетного направления действий
8	Конъюнктурный прогноз
9	Сегментирование и выбор целевого рынка
10	Определение целей и задач маркетинга в зависимости от характера спроса
11	Позиционирование товара на рынке. Формирование модели покупательского поведения
12	Поиск вариантов стратегий маркетинга
13	Моделирование вариантов
14	Выбор варианта стратегии. Разработка комплекса маркетинга
15	Комбинация стратегий, исходя из ограничений цели и приоритетного направления. Прогноз комплексной стратегии
16	Разработка мероприятий по преодолению сопротивления персонала стратегическим трансформациям

Важнейшим этапом служит определение цели комплексной стратегии и расчет показателей доходности. Современная управленческая парадигма цели предприятия “сначала сохранение, затем развитие” изменяется на новую - “сохранение через развитие”¹. В рамках ресурсной концепции вопрос цели зависит от компетенций и от способностей персонала предприятия. Концепция предполагает деление ресурсов на нематериальные (репутационные), физические, технологические, трудовые, организационные. Ресурсы выступают как специфические, трудно копируемые активы. Организационные способности, встроенные в систему стратегического управления, позволяют использовать ресурсы и получать более эффективные результаты, чем у конкурентов. Отличительным качеством способностей служит их организационная природа. Способности не отделяются от фирмы или проекта.

В условиях динамических рынков возникает необходимость изменения внутрифирменных процессов, а именно новой комбинации ресурсов, поэтому источником экономических рента служит - система управления, компетенции менеджеров и организационные возможности фирмы.

Концепция управления знаниями дает еще одно направление развития ресурсной концепции, поскольку знания рассматриваются как важный ресурс. При постоянном обновлении фирмы стоит вопрос о том, где искать динамические способности в лидерах или коллективе.

Стратегическое управление инновациями в рамках ресурсной концепции рассматривается, как формирование организационных способностей позволяющие извлекать экономические ренты из нововведений. В данной области наибольший интерес представляют теория “открытых” инноваций Г.У. Чезборо и “подрывных” технологий К.М. Кристенсена. Модель “открытых” инноваций Г.У. Чезборо строится на отказе от создания инновации в рамках одной фирмы, признается необходимость использования аутсорсинга, холдингов, создание новых рынков. Это приводит к созданию альянсов, управление проектами, снижение стоимости нововведений. Модель “подрывных” технологий К.М. Кристенсена построена на создание новой потребительской ценности для потребителя за счет радикальных организационных изменений в фирмах, что означает разрушение стереотипов предприятия и создание новых рынков.

Наиболее сложным этапом служит комбинация стратегий, исходя из ограниченной цели и приоритетного направления. Комбинация осуществляется на основе матрицы использования стратегий, построенной нами на основе альбома стратегий. При создании стратегии анализируются и учитываются организационные способности и компетенции, состав потребителей, структура потребностей, инновации, конкурентная ситуация на рынке и т.д.

Комплексная стратегия сориентирована на различные объекты внешней среды, в связи с этим, конкурентные преимущества проявляются в ограниченной области. Следует определить эту область из перечня объектов стратегических воздействий - товара, потребителя, конкурентов и рынка.

¹ *Виссема Х.* Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: Пер. с англ. М., 2000. С. 18, 19.

Таким образом, содержание комплексной стратегии предприятия - это управленческое решение стратегического характера по своей сущности, относящееся к слабоструктурированным задачам управления. Стратегия представляет собой векторной решение сложной проблемы получения экономических рент. Благодаря этому возможно получить синергетический эффект, который нельзя достигнуть при использовании традиционных методов управления. В связи с этим решение задачи формирования стратегии является основополагающим для предприятия.

Е.И. Суханова, С.Ю. Ширнаева
*Самарский государственный
экономический университет*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ СТАБИЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Одним из пунктов антикризисной программы правительства Российской Федерации является обеспечение макроэкономической стабильности, для достижения которой "правительство Российской Федерации во взаимодействии с Банком России будет реализовывать взвешенную макроэкономическую политику, направленную на поддержание баланса между усилением социальной поддержки населения и стимулированием развития отраслей экономики - с одной стороны, и сохранением приемлемого уровня инфляции и устойчивого курса рубля - с другой"¹. В связи с этим стабилизация экономики становится наиболее важной задачей антикризисного управления страной.

На наш взгляд, под стабилизацией экономики следует понимать процесс приведения экономической системы в стабильное состояние, для которого характерен относительно незначительный, но устойчивый рост производства, рост занятости, соответствующий естественному росту населения, стабильный уровень благосостояния населения, практическая неизменность цен, сокращение бюджетного дефицита и сбалансированность внешнеторговых операций.

Для моделирования взаимосвязей показателей макроэкономической стабилизации необходимо исследовать устойчивость временных рядов этих показателей.

Исходный информационный массив исследования включал данные с января 1998 г. по июль 2009 г. по таким группам показателей, как факторы экономического развития (в том числе показатели, характеризующие промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговлю и т.д.), факторы, определяющие внешнеэкономические отношения РФ и факторы социального развития². Каждый из показателей (всего было рассмотрено 24 показателя) - это временной ряд с периодом, равным одному месяцу.

¹ См.: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/5431178.htm>.

² Краткосрочные экономические показатели. М., 2009. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Под устойчивостью временного ряда В.Н. Афанасьев и М.М. Юзбашев понимают "наличие необходимой тенденции изучаемого статистического показателя с минимальным влиянием на него неблагоприятных условий"¹. Основными требованиями устойчивости авторы называют уменьшение колебаний уровней временного ряда и "наличие определенной, необходимой для общества тенденции изменения"². Учитывая это, для показателей макроэкономической стабилизации под устойчивостью мы понимаем такое поведение временного ряда, при котором закономерность в изменении уровней ряда преобладает над случайностью при постоянном прогрессивном развитии явления.

Для оценки устойчивости каждого временного ряда мы использовали следующие показатели:

1. Индекс устойчивости уровней (в случае, когда уровни ряда представлены в абсолютном выражении):

$$i_{\bar{y}} = \frac{\bar{y}_{\text{благ}}}{\bar{y}_{\text{неблаг}}},$$

где $\bar{y}_{\text{благ}}$ - среднее значение для уровней выше тренда,

$\bar{y}_{\text{неблаг}}$ - среднее значение для уровней ниже тренда³.

2. Индекс устойчивости уровней (в случае, когда уровни ряда представляют собой темпы роста):

$$i_{\bar{T}} = \frac{\bar{T}_{\text{благ}}}{\bar{T}_{\text{неблаг}}},$$

где $\bar{T}_{\text{благ}}$ - среднее значение для темпов роста, превышающих среднее значение данного темпа за весь период (объем выборки составил 134 наблюдения);

$\bar{T}_{\text{неблаг}}$ - среднее значение для темпов роста, меньших среднего значения данного темпа за весь период⁴.

Чем ближе индекс устойчивости к единице, тем меньше фактор случайности, т.е. выше устойчивость.

3. Коэффициент Спирмена для оценки устойчивости тенденции ряда:

$$K_p = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n d_i^2}{n^3 - n},$$

¹ Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование: Учебник. М., 2001. С. 135.

² Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Указ. соч. С. 135.

³ Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Указ. соч. С. 136.

⁴ Зарова Е.В., Котлякова М.А. Качество экономического роста региона: методологические аспекты статистического исследования // Вопр. статистики. 2006. №5. С. 55.

где d - отклонение рангов уровней данного ряда и рангов номеров периодов в ряду (в случае, когда уровни ряда представлены в абсолютном выражении), или отклонение рангов темпов роста и номеров периодов (в случае, когда уровни ряда представляют собой темпы роста), n - число периодов¹.

Чем ближе значение коэффициента Спирмена K_p к +1, тем выше устойчивость роста показателя, чем ближе значение K_p к -1, тем устойчивее снижение показателя.

После проведения расчетов мы разделили показатели макроэкономической стабилизации на 3 группы в зависимости от значений коэффициента Спирмена и индексов устойчивости уровней. В первую группу вошли временные ряды с наилучшими показателями устойчивости ($i_{\bar{y}} < 1,1$; $i_{\bar{T}} < 1,1$; $|K_p| \geq 0,8$). Вторая группа оказалась самой многочисленной - 14 показателей. Характерной особенностью временных рядов показателей этой группы является либо устойчивость уровней ($1,1 \leq i_{\bar{y}} < 1,2$; $1,1 \leq i_{\bar{T}} < 1,2$), либо устойчивость тенденции ряда ($0,2 \leq |K_p| < 0,8$). Среди таких показателей, например, инвестиции в основной капитал ($i_{\bar{y}} = 1,3269$; $K_p = 0,9517$) и импорт товаров ($i_{\bar{y}} = 1,7153$; $K_p = 0,9176$). Временные ряды этих показателей имеют устойчивую тенденцию роста. Но на колеблемость уровней этих рядов большое влияние оказывают случайные факторы, что делает поведение данных рядов менее предсказуемым. Обратная картина наблюдается у индекса потребительских цен ($i_{\bar{y}} = 1,1210$; $K_p = -0,2921$). Неустойчивость тенденции снижения данного временного ряда сочетается с устойчивостью уровней. В третью группу вошли наименее устойчивые показатели ($i_{\bar{y}} > 1,2$; $i_{\bar{T}} > 1,2$; $|K_p| < 0,2$). Наиболее и наименее устойчивые временные ряды показателей представлены в таблице.

**Оценка устойчивости временных рядов показателей
макроэкономической стабилизации за период с января 1998 г. по июль 2009 г.**

Наиболее устойчивые ($i_{\bar{y}} < 1,1$; $i_{\bar{T}} < 1,1$; $ K_p \geq 0,8$)			
Показатель	Характеристика устойчивости уровней $i_{\bar{y}}$, $i_{\bar{T}}$	Характеристика устойчивости тенденции K_p	Направление тенденции
1	2	3	4
Оборот розничной торговли - всего, млрд. руб.	$i_{\bar{y}} = 1,0742$	0,9960	Рост
Начисленная среднемесячная заработная плата одного работника номинальная, руб.	$i_{\bar{y}} = 1,1494$	0,9967	Рост

¹ Зарова Е.В., Котлякова М.А. Указ. соч.

1	2	3	4
Назначенная месячная пенсия, средний размер, руб.	$i_{\bar{y}} = 1,0296$	0,9995	Рост
Общая численность безработных (на конец периода), млн. чел.	$i_{\bar{y}} = 1,0301$	-0,9013	Снижение
Экспорт товаров - всего, млрд. долл. США	$i_{\bar{y}} = 1,0123$	0,9663	Рост
Наименее устойчивые ($i_{\bar{y}} > 1,2$; $i_{\bar{t}} > 1,2$; $ K_p < 0,2$)			
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему периоду	$i_{\bar{t}} = 1,4743$	0,0869	Рост
Объем работ по виду деятельности "Строительство", % к предыдущему периоду	$i_{\bar{t}} = 1,3019$	0,0622	Рост
Нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию, чел.	$i_{\bar{t}} = 1,9377$	-0,1658	Снижение
Производство молока, тыс. т	$i_{\bar{t}} = 1,7116$	-0,0277	Снижение
Реальные располагаемые денежные доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен, % к предыдущему периоду	$i_{\bar{t}} = 1,2208$	0,0513	Рост

Неустойчивость некоторых показателей из группы наименее устойчивых можно объяснить наличием сезонной компоненты (например, темп роста объема работ по виду деятельности "Строительство" или темп роста производства молока). При необходимости прогнозирования по таким временным рядам надо учитывать индекс сезонности. Неустойчивость остальных показателей (например, реальные располагаемые доходы) увеличивает социальную напряженность в обществе и усиливает дестабилизирующее воздействие на экономику.

Для построения эконометрической модели взаимосвязей показателей макроэкономической стабилизации мы выяснили, что в модель в качестве эндогенных и экзогенных переменных входят именно устойчивые временные ряды. Такие ряды обладают хорошими прогностическими свойствами, что необходимо использовать при моделировании и прогнозировании стабилизационных процессов.

А.В. Тараскина, Л.С. Трубникова
Астраханский государственный
технический университет

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ В ОБОСНОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях становления инновационной экономики России со стороны государства существенно усилены меры по финансовой поддержке развития малых пред-

приятый, так как сектор малого предпринимательства является базой для создания рабочих мест и сохранения занятости населения, а также для внедрения и адаптации эффективных нововведений. Это является следствием роста потребности в информации о деятельности малых предприятиях на всех уровнях - от правительства, инвесторов до отдельного человека. В связи с чем, большой научный и практический интерес представляют комплексные исследования малых предприятий, основанные на проведении мониторинга состояния различных направлений их деятельности, выделении характерных для российского предпринимательства специализаций и профилей, а также оценке перспектив их развития. При этом особое внимание следует уделять оценке уровня экономической привлекательности малых предприятий. Существенную помощь в решении этого комплекса задач может оказать использование современного статистического инструментария.

Показатель экономической привлекательности весьма значим для широкого круга лиц - собственников предприятий, инвесторов, работников, статистических служб и органов государственной власти, - вследствие чего возникает необходимость в формировании научно обоснованной методики, которая позволит заинтересованным лицам оценить на практике уровень экономической привлекательности предприятий посредством применения различного рода статистических методов.

В настоящее время учеными-экономистами широко изучаются и анализируются методики анализа и оценки деятельности предприятий, в том числе и малых. Эти вопросы нашли широкое отражение в классических работах таких ученых как М.И. Баканов, М.В. Мельник, С.К. Татур, А.Д. Шеремет, чьи идеи получили дальнейшее развитие в работах И.Т. Балабанова, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева и др. Однако, не все вышеперечисленные авторы заостряют свое внимание на термине "экономическая привлекательность" и основных критериях ее определяющих. Например, можно отметить наиболее существенные и значимые определения, предложенные современными учеными-экономистами:

- экономическая привлекательность - это повышение стратегической значимости предприятий, с целью привлечения инвестиций;
- инвестиционная привлекательность - это совокупность политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования, а также инвестиционная привлекательность - это привлечение иностранного капитала в совместные предприятия, для повышения эффективности производства и сбалансированности национальной экономики и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что ведущие ученые зачастую отождествляют понятия экономической и инвестиционной привлекательности, а также не учитывают в своих определениях специфику деятельности малых предприятий. В связи, с чем возникает необходимость в формулировке авторского определения понятия "экономическая привлекательность", как результативности деятельности субъекта малого предпринимательства, с целью обоснования его инвестиционного имиджа, повышения эффективности уровня и качества функционирования; увеличения стоимости бизнеса и привлечения капиталовложений в проекты жизнедеятельности малого предприятия.

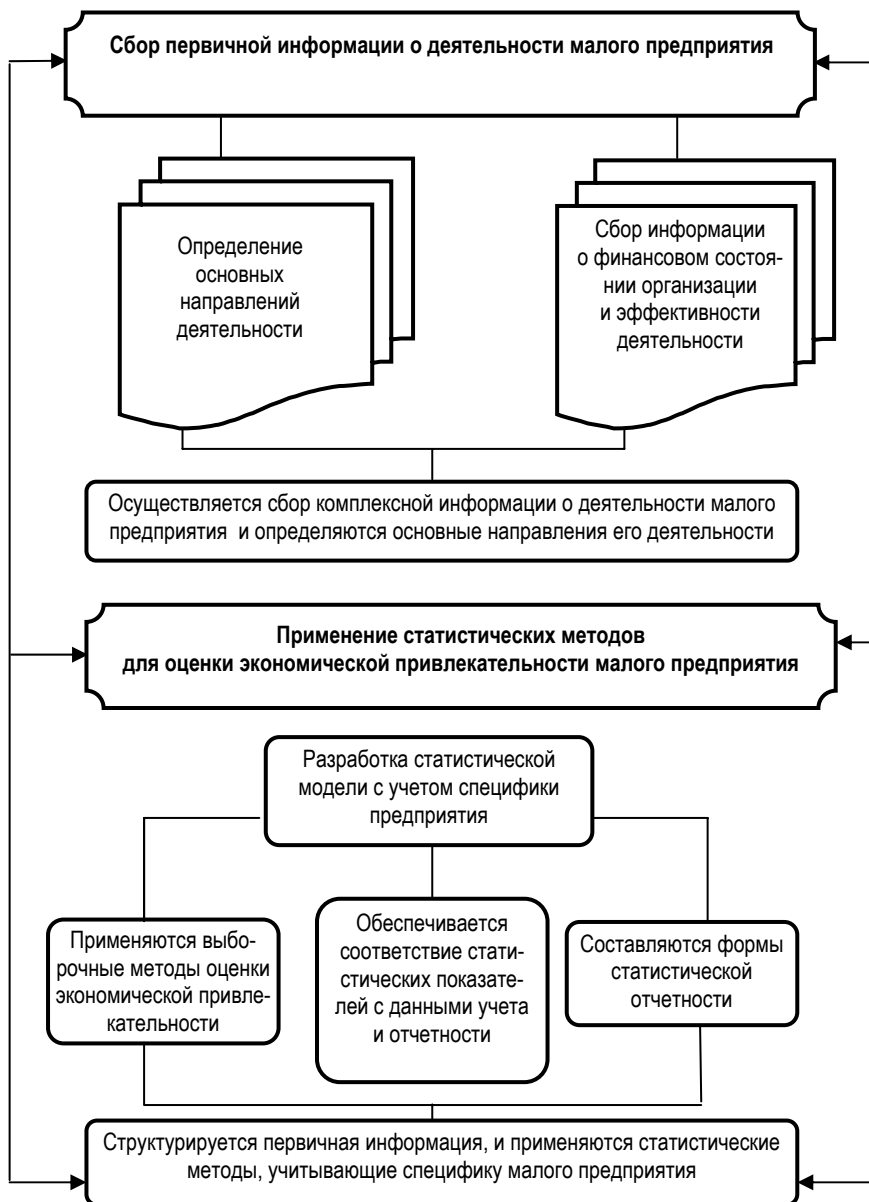


Рис. Алгоритм обоснования экономической привлекательности малого предприятия

В связи с тем, что оценка экономической привлекательности на предприятиях малого бизнеса является одним из важнейших факторов, позволяющих повысить

эффективность их деятельности, необходимо сформировать и систематизировать основные критерии, влияющие на оценку уровня экономической привлекательности малых предприятий.

Оценку экономической привлекательности малых предприятий, по нашему мнению, необходимо проводить с использованием различного рода статистических методов. Отметим, что статистические методы - это различные способы и группы методов, которые необходимы для сбора и обработки информации и используются для описания и анализа данных. Изучение использования статистических методов в обосновании экономической привлекательности малых предприятий является актуальным, так как на данный момент существует проблема информационной обеспеченности заинтересованных пользователей (так как чем меньше предприятие, тем меньше объем информации по нему), а основной объем информации о деятельности предприятий малого бизнеса можно получить только на основе данных статистического наблюдения. В целом, исследование экономической привлекательности деятельности малых предприятий можно представить в виде следующих взаимосвязанных этапов, основанных на использовании статистического инструментария: организация сбора статистических данных деятельности малого предприятия и данных, необходимых для оценки экономической привлекательности; первичное описание собранных данных; детальное изучение статистической информации о деятельности малого предприятия, т.е. применение алгоритма оценки деятельности данных субъектов хозяйствования; проверка надежности и адекватности полученных оценок и выявление отклонений; применение полученных статистических материалов для оценки эффективности или экономической привлекательности деятельности предприятий малого бизнеса; составление итоговых отчетов, позволяющих заинтересованным лицам сделать выводы о деятельности предприятия.

Основным и наиболее трудоемким этапом исследования деятельности малого предприятия является разработка и внедрение алгоритма оценки экономической привлекательности предприятий малого бизнеса (см. рисунок).

Проведение оценки экономической привлекательности имеет существенные особенности и преимущества, так как позволит выявить наиболее приоритетные и привлекательные направления деятельности малого предприятия, разработать пути государственной поддержки различных секторов малого предпринимательства, наиболее востребованных на современном этапе развития экономики.

Ю.А. Ургалкин
*Самарский государственный
экономический университет*

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Мотивация труда работников наряду с планированием, организацией и контролем является одним из главных элементов общественного производства. Уровень

производительности труда, качество продукции, ее конкурентоспособность, творческий подход к работе и, в конечном счете, эффективность производства в целом - это результат мотивации труда. Мотивация труда как результат взаимодействия ценностного и практического сознания обуславливает производственное поведение работника и напрямую связана с его производительностью.

На отношение человека к труду воздействуют различные побудительные силы, среди которых различают внутренние и внешние. Внутренние - это потребности, интересы, желания, стремления, ценности, идеалы, мотивы. Под внешними побудительными силами понимаются разнообразные средства экономического и социального воздействия, используемые в процессе управления трудовой активностью работника. Эффективность воздействия на работника внешних побудительных сил выше тогда, когда управление ориентировано на формирование у работника внутренней заинтересованности в достижении результата, выгодного производству. Становление и развитие внутренних побудительных сил и есть сущность мотивации труда.

В научной литературе выделяют материальную, социальную, политическую, административную, информационную мотивацию труда. Материальная мотивация осуществляется посредством воздействия на состояние экономических условий существования работника и реализуется через систему оплаты труда, распределения материальных благ и т.п. Социальная - заключается в использовании нравственных и моральных стимулов, опирается на существующие в обществе ценности и нормы, признание ценности личности. Политическая - включает воздействие на работника политическими идеями, идеалами, программами. Административная - основана на дисциплинарной ответственности работника за исполнение обязанностей, выполнение правил трудовой деятельности. Информационная мотивация включает доступность необходимой информации, возможность предоставления нужной информации людям, которые испытывают в ней соответствующую потребность¹.

Для мотивации нельзя выбрать какой-то один, лучший способ. То, что оказывается эффективным для мотивации одних людей, оказывается совсем не важным для других. Личная расположенность работника к труду, заинтересованность в нем зависят от того, насколько данный труд позволяет удовлетворить важнейшие жизненные запросы, насколько общий интерес в труде согласуется с индивидуальными интересами работника. Поэтому выбор той или иной формы мотивации определяется не столько содержанием работы, сколько принципами управления в данной организации, национальными традициями и корпоративной культурой².

Мотивы важно учитывать при оценке результатов деятельности людей. Знание их дает возможность воздействовать на работников, добиваться эффективного использования их способностей. В силу этого одной из задач трудовых коллективов является развитие мотивации к труду, формирование творческого отношения к нему со стороны работника.

¹ Социальное управление: Словарь / Под ред. В.И. Добренкова, И.М. Слепенкова. М., 1994; Словарь-справочник по социальной работе / Под ред. Е.И. Холостовой. М., 1997.

² Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М., 1999. С. 108.

Надо отметить, что мотив не тождественен стимулу, хотя в некоторых случаях стимул может превращаться в мотив. В управлении персоналом термин “стимулирование труда” используется наравне с мотивацией. В этом контексте стимулирование - это побуждение, эффект от которого опосредован психикой человека, его взглядами, чувствами, настроением, интересами, стремлением и т.д.¹ Стимулы - это силы, оказывающие внешнее воздействие на человека с целью побудить его к определенному трудовому поведению. Стимулирование деятельности - процесс формирования и использования стимулов при выработке и реализации цели. Суть стимулирования заключается в том, чтобы при помощи внешних объективных явлений, которые должны найти свое отражение в психике субъекта, побудить его к деятельности.

Между стимулом и мотивом целая гамма звеньев: интересы, ценностные ориентации, социальные ожидания, возможности и способы их реализации, которые при определенных условиях становятся мотивами действия работника. Логика мотивации представляется следующей цепочкой: потребность - стимул - мотив - решение - результат. Чтобы получить заинтересованность и требуемую мотивацию поведения, стимулы должны оптимально состыковываться с интересами. Но при этом нельзя забывать, что на формирование мотивации огромное влияние имеют и другие факторы, например, отношения в социуме и организационная структура, а также управленческий процесс, предусматривающий постановку задач, принятие решений, корректировку и оценку результата этих действий.

Обобщая выше сказанное, можно утверждать, что стремление человека удовлетворить личные потребности посредством своего труда (мотив труда) и возможность получить за труд желаемые блага (стимул труда) формируют трудовую мотивацию и служат мощным фактором повышения эффективности производства.

М.В. Фролова

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СРАВНЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Высшее образование принимает активное участие в процессах глобализации. Студенческая и преподавательская мобильность с каждым годом возрастает, увеличивается число совместных научно-исследовательских проектов. Соответственно преуспевающие и развивающиеся вузы заинтересованы в сравнении показателей своей деятельности с аналогичной деятельностью своих конкурентов и партнеров из других стран. Благодаря участию в национальных и международных рейтингах выс-

¹ *Добролюбов Е.* Система материального и нематериального стимулирования мотивации персонала // Банковские технологии. 2002. №3. С. 41-44.

шее учебное заведение может позиционировать себя в образовательном пространстве. Анализ статистической информации представленной в международных рейтингах делает возможным дать оценку преподавательской и научной деятельности не только того или иного вуза, но и страны в целом.

В качестве информационной базы исследования нами была использована классификация The World University Rankings, представленная приложением по высшему образованию газеты Таймс (The Times Higher Education Supplement). Впервые появившись в 2004 г. создатели данного ранжирования поставили перед собой задачу выйти за пределы национальных границ и выстроить классификацию высших учебных заведений на мировом уровне. Группа экспертов ЮНЕСКО потратила более года на оценку методологии и анализ представленных данных. Проблема заключалась в том, что, не смотря на стремление вузов достигнуть международного уровня, до недавнего времени не было точно определено, какими параметрами и характеристиками должен обладать университет мирового уровня.

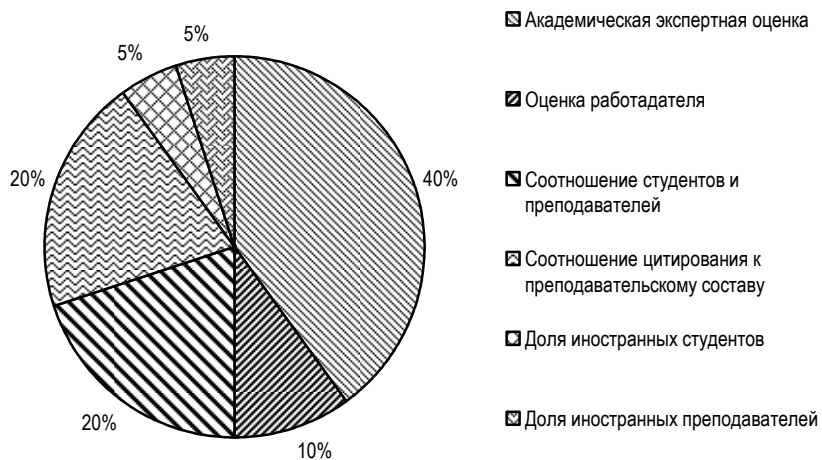


Рис. 1. Компоненты классификации The World University Ranking

Создатели классификации The World University Rankings присуждают вузу то или иное место в зависимости от набранного балла, который складывается из следующих составных частей:

1. Академическая экспертная оценка (academic peer review) является основным компонентом, из которого складывается 40% балла. Вузы участники самостоятельно заполняют анкеты и отправляют их для дальнейшего анализа.

2. Соотношение индекса цитирования к преподавательскому составу (Citations per Faculty) составляет 20% и расценивается как оценка научно-исследовательской деятельности.

Оба вышеперечисленных компонента дают представление о качестве исследовательской деятельности.

3. Соотношение студентов и преподавательского состава (Student Faculty Ratio) составляет 20% балла и демонстрирует качество преподавания.

4. Оценка работодателя (employer review) дает характеристику учебному заведению с точки зрения трудоустройства выпускников и составляет 10% балла. Так же как и в случае с академической экспертной оценкой информация получается путем анкетирования on-line.

5. Международная деятельность оценивается в соответствии с долей иностранных студентов (5%) и преподавателей (5%), привлекаемых в вуз, и составляет всего -10% (international factors).

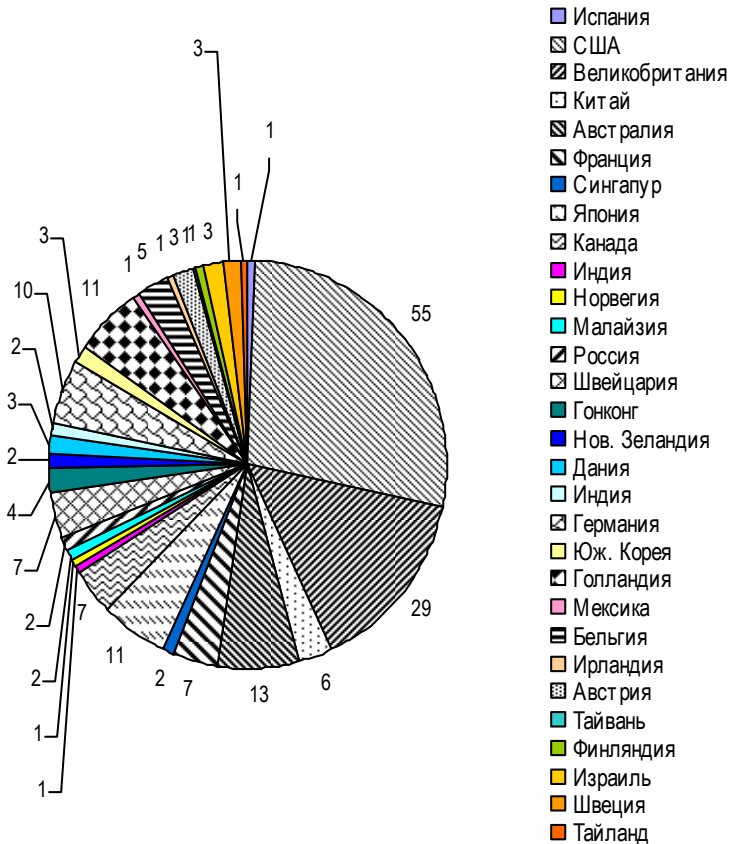


Рис. 2. Количество представленных вузов из разных стран среди лучших 200, ед.

Исходные результаты представлены следующими таблицами: 100 лучших университетов мира, 200, 500, а также по 100 лучших вузов в зависимости от направле-

ний подготовки. Таблица 200 лучших университетов мира является наиболее распространенной и удобной для анализа.

Все три года исследований (2004, 2005, 2006) Американские университеты занимают более трети мест в первой сотне. Знаменитые американские имена, возглавляемые университетом Гарвард, занимают 11 мест в первой двадцатке. Великобритания здесь представлена 3 вузами: Кембриджем, Оксфордом и Лондонской школой экономических и политических наук. Далее в первой двадцатке в количестве одного вуза представлены следующие страны: Австралия, Франция, Сингапур, Япония, Канада.

Европейские университеты во главе с Великобританией превалируют в первой сотне. На приведенной ниже круговой диаграмме представлено соотношение долей, которые имеют страны в зависимости от количества представленных вузов в списке лучших двухсот.

Среди 200 лучших вузов мира Россия представлена 2 вузами: Московским государственным университетом им. Ломоносова (93-е место), Санкт Петербургским государственным университетом (163-е место), что ставит нас на один уровень с Сингапуром, Малайзией, Новой Зеландией, Индией. Далее среди лучших 500 выделены Казанский государственный университет, Новосибирский государственный университет, Томский государственный университет.

Проделанный анализ результатов международных сопоставлений заставляет задуматься о неблагоприятной ситуации в системе высшего образования в нашей стране. Если такие страны как Сингапур, Малайзия, Новая Зеландия и Индия только набирают обороты и для них возможность попасть в список лучших 200 является подтверждением успешно проделанной работы, то для России это свидетельствует о сдаче позиций на мировой арене высшего образования и заставляет задуматься о дальнейших перспективах.

О.Ф. Чистик

*Самарский государственный
экономический университет*

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Активизация инновационных процессов представляет собой один из ведущих факторов экономического роста. Осуществление инноваций, являясь условием повышения конкурентоспособности продукции, выступает как составная часть промышленной деятельности.

Статистика науки и инноваций призвана отразить процессы создания, внедрения и распространения на рынке новых либо усовершенствованных продуктов, услуг, технологических процессов. Современная статистика науки и инноваций в России в значительной степени позволяет оценить процессы инновационного развития экономики. Принятые в стране система показателей, методология сбора и обработки данных строятся в соответствии с действующими международными стандартами в этой

области. Такой подход обеспечивает получение статистических данных, сопоставимых с показателями индустриально развитых стран¹. Финансирование сферы науки в России в постоянных ценах 1991 г. составило в 2006 г. - 4,49 млн. руб.; в процентах к ВВП 0,37%; в процентах к расходам федерального бюджета 2,25%².

Основные положения методологии статистического изучения инновационной деятельности разработаны применительно только к технологическим инновациям, которые представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного технологического процесса, продукта или услуги³.

Статистика информационных технологий - одно из наиболее интенсивно развивающихся направлений современной статистики. Новое перспективное направление в статистике науки и инноваций - статистика высоких технологий, к которым следует отнести нанотехнологии.

Наноразработки ведутся по следующим направлениям: обработка и получение наноматериалов, нанобиотехнология; программное обеспечение; нанопотоника; наноэлектроника; наноприборостроение.

Ежегодно в мире появляется около 800 тыс. научных работ, посвященных исследованию нанотехнологий. В 2007 г. лидерами по числу публикаций являются США (около 15 тыс. статей), Европа (менее 12 тыс.) и Китай (более 10 тыс. статей). По общему количеству патентов в области нанотехнологий также однозначно лидируют США - на долю американских компаний, университетов и частных лиц приходится около 40% всех выданных в мире патентов.

На полученную с использованием нанотехнологий продукцию приходится всего около 0,01% мирового ВВП, а к 2010 г. этот показатель может составить уже 0,5%. Многие крупные корпорации, например IBM, Motorola, HP, Lucent, Hitachi USA вкладывают средства в развитие нанотехнологий. Крупнейшими потребителями товаров нанорынка являются компании по охране окружающей среды (56% от общего объема рынка); компании из сферы электроники (20,8%) и энергетики (14,1%).

Мировыми лидерами по общему объему капиталовложений в сфере нанотехнологий являются США и Япония. В Российской Федерации для развития нанотехнологий Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2007 г. №498 утверждена Федеральная целевая программа "Развитие инфраструктуры наноиндустрии на 2008-2010 годы". Цель программы: создание в Российской Федерации современной инфраструктуры национальной нанотехнологической сети для развития и реализации потенциала отечественной наноиндустрии. Объем финансирования в рамках программы - 27,7 млрд. руб. Российский рынок нанотехнологий находится на начальном этапе своего становления. В настоящее время доля России в общемировом технологическом секторе составляет около 0,3%, а на рынке нанотехнологий - 0,04%.

¹ Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года: Утв. Межведомств. комиссией по науч.-инновац. политике 15 февр. 2006 г. №1). Режим доступа: www.gks.ru.

² Индикаторы науки, 2007: Стат. сб. М., 2007.

³ Статистика науки и инноваций: Крат. терминолог. слов. М., 1998.

Отстает Россия и по числу международных нанотехнологических патентов - удельный вес российских изобретений - менее 0,2%.

Для обобщения статистической информации об эффективности состоянии и развитии научного потенциала России и инновационной деятельности предложен блок показателей, на основе которых сделаны следующие выводы:

- эффективность создания передовых технологий на 1 чел. с каждым годом растет, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. - на 16,67%, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. - на 6,59%, за весь исследуемый период 2005-2007 гг. - на 24,36%;

- затратоемкость создания передовых технологий за исследуемый период увеличилась с 362,30 млн. до 475,74 млн. руб., т.е. на 113,44 млн. руб., или на 31,31%), в 2006 г. по сравнению с 2005 г. - на 8,45%, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. - на 21,08%, т.е. прирост показателя увеличивается ускоренными темпами;

- эффективность затрат на создание передовых технологий, напротив, уменьшилась за весь период с 0,61 до 0,49, т.е. на 19,67%, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. - на 4,92%, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. - на 15,52%;

- результативность выполнения научных исследований и разработок за исследуемый период выросла на 35,29%, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. - на 23,53%, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. - на 9,52%, но с каждым годом прирост этого показателя уменьшается;

- эффективность затрат на инновационную деятельность в 2006 г. по сравнению с 2005 г. снизилась на 12,67%, а в 2007 г. по сравнению с 2006 г. выросла на 16,62%, но все же за весь исследуемый период 2005-2007 гг. данный показатель увеличился на 1,84%.

На основе данных, полученных в результате исследования современного состояния науки и инноваций в РФ, можно сделать следующие выводы. Динамика финансирования российской науки с начала 1990-х гг. характеризуется спадом. Внутренние затраты на исследования и разработки в РФ составили в 2007 г. 371,1 млрд. руб. (81,41% в постоянных ценах от уровня 1990 г.). Доля в ВВП затрат на исследования и разработки в 2007 г. составляла 1,12% (в 1990 г. - 2,03%). Если в 1990 г. по величине данного показателя Россия находилась на уровне, сопоставимом с ведущими странами ОЭСР, то в настоящее время она ближе к группе стран с низким научным потенциалом (Испания, Польша, Венгрия, Новая Зеландия).

Статистика призвана стать инструментом мониторинга науки и инноваций, обоснования научно-технической политики, оперативно реагируя на ее приоритеты; следует расширить межстрановые статистические сопоставления, что позволит на основе обобщения мировых тенденций и опыта стран, находящихся на разных уровнях научно-технического развития, сформировать концепцию динамики процессов развития науки и инноваций применительно к определенной макроэкономической ситуации.

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВУЗОВ
КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНОВ**

О.В. Астафьева

*Самарский государственный
экономический университет*

**ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ
НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

Усиление конкуренции по разным направлениям является неотъемлемым фактором глобализации и характеризует современное развитие мирового рынка образования. Растет конкуренция между классическими университетами, принадлежащими государству, и альтернативными высшими учебными заведениями, которые находятся в руках частного капитала. Усиливается борьба за студентов между вузами внутри страны и на межстрановом уровне.

В последнее время широкое распространение получил образовательный франчайзинг, который используется в качестве канала распределения образовательных услуг на российском рынке. Образовательный франчайзинг является отраслевой формой франчайзинга и представляет "собой систему отношений субъектов рынка (франчайзера и франчайзи), при которой торговая марка и/или торговый знак франчайзера, его ноу-хау, методы и технологии ведения бизнеса и другие права на производственную и/или интеллектуальную собственность предоставляются франчайзи в обмен на прямое или косвенное финансовое вознаграждение при продолжительной поддержке в технических вопросах и в вопросах ведения бизнеса со стороны франчайзера, в рамках и в период действия специально заключенного обеими сторонами для этой цели франчайзингового договора"¹.

При использовании франчайзинга в сфере услуг важно учитывать вопрос о контроле над реализацией услуг. В помощь вузам, предлагающим свои образовательные продукты за рубежом, создана и активно действует международная организация GATE (Global Alliance for Transnational Education). Эта организация занимается аккредитацией и контролем качества образовательных услуг, предоставляемых ву-

¹ Семенова А.С. Образовательный франчайзинг: сущность, принципы построения и функционирования сети: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2002. С. 7.

зами и их агентами за пределами своих стран¹. Поэтому при использовании франчайзинговых соглашений следует получить подтверждение возможности вуза-партнера предоставить услуги требуемого качества, а также иметь систему его постоянного контроля.

Использование франчайзинга в качестве метода продвижения образовательных услуг возможно при соблюдении условий:

- франчайзер (правообладатель) обладает особенным имиджем, позволяющим студентам отличить его от других аналогов;
- разработана система ведения коммерческой деятельности, в том числе применяются специфические логистические и маркетинговые методы, доказавшие свою эффективность на практике;
- на протяжении длительного периода времени на предлагаемую услугу можно прогнозировать потребительский спрос;
- прибыль, получаемая от взаимодействия будущего франчайзера и франчайзи, должна быть выше той прибыли, которую они могли бы получить, работая автономно, и должна быть достаточной, чтобы вернуть первоначальные и текущие затраты капитала как франчайзера, так и франчайзи, обеспечить приемлемые доходы франчайзи, компенсирующие его трудовой вклад, а также все виды платежей, поступающих от франчайзи франчайзеру;
- франчайзер готов распространять свои обучающие технологии и методики потенциальным франчайзи и в будущем вести бизнес на основе всестороннего сотрудничества.

Наиболее активно продвигают свои франчайзинговые программы австралийские университеты - в университеты Китая, Сингапура, Малайзии и Гонконга, Вьетнама, Индии, ЮАР. В России образовательный франчайзинг нашел свое применение благодаря внедрению методов дистанционного обучения как нового направления развития системы образования. Ряд российских вузов предлагает по франчайзингу образовательные программы различного уровня английских, американских и французских образовательных организаций, используя дистанционные технологии обучения (МЭСИ, ЛИНК, СГУ, МГИУ). Под дистанционными технологиями подразумевается совокупность методов и средств обучения, позволяющая осуществлять целенаправленное и методическое руководство учебно-познавательной деятельностью лиц, находящихся на расстоянии (дистанции) от образовательного центра с требуемым качеством. 80% франшиз на отечественном рынке предлагаются франчайзерами Москвы и Подмоскovie, на втором месте - Санкт-Петербург. Активно развивается франчайзинг в Челябинске, Перми, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Самаре, Нижнем Новгороде и других городах-миллионниках. Несмотря на кризис перспективы франчайзинга остаются радужными, поскольку отечественный рынок далек от насыщения, особенно в регионах, а сетевой бизнес в форме франчайзинга доказал во всем мире свою эффективность. Именно в странах с большим количест-

¹ GATE volume 4, summer 1998. См. также: <http://www.edugate.org>.

вом регионов, разбросанных на значительные расстояния, франчайзинг с его системой регионального развития, является наиболее удобной формой ведения бизнеса. При этом франчайзер (правообладатель) получает уникальную возможность расширять сеть своих центров и продвигать собственный бренд без прямых затрат.

ГОУ ВПО "Самарский государственный экономический университет" является учебным региональным центром партнерской сети ЛИНК в рамках подписанного соглашения о вхождении в глобальный образовательный альянс "Global Bachelor of Business Alliance" (GBBA), проводит обучение студентов на международной программе, используя дистанционные технологии.

Роль ГОУ ВПО СГЭУ в качестве франчайзи в обеспечении деятельности GBBA заключается в следующем:

- Подготовка документов для проведения экспертизы учебных планов.
- Выделение руководителя, координатора и администраторов программы.
- Проведение маркетинговых исследований и организация набора студентов на программу.
- Поиск кандидатур потенциальных тьюторов и их обучение.
- Администрирование учебного процесса.
- Контроль в проведении экзаменационных сессий.

Изучение британского образовательного франчайзинга показывает, что франчайзинг в образовании имеет ряд характерных черт, среди которых:

- передача опробованной системы обучения и ведения бизнеса;
- использование договора коммерческой концессии как способа передачи системы обучения;
- установление франчайзером (правообладателем) стандартов образовательной программы, при этом производится строгий контроль за качеством;
- проведение совместных систематических программ по повышению квалификации преподавательского состава;
- использование средств расширения и распространения доступа к высшему университетскому образованию;
- акцент на гарантии качества курса, признании его статуса и академической полноценности;
- гибкость в составлении расписания и способов преподавания с учетом интересов студентов.

Перспективным представляется франчайзинг образовательных программ в регионы России, где менее активны зарубежные образовательные организации, хотя уже существует спрос на специалистов, отвечающих международным стандартам.

Растущий спрос, с одной стороны, и усиливающаяся конкуренция - с другой, подтверждают необходимость диверсификации образования. Стремление субъектов мирового рынка образовательных услуг извлекать доходы и укрепляться на рынке стимулирует внедрение новых программ, изобретение новых форм и моделей обучения и появление новых учебных заведений, а также формирование новых образовательных центров.

ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Обеспечить подготовку высококвалифицированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда, компетентных, ответственных, свободно владеющих своей профессией и ориентирующихся в смежных областях знаний, способных к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готовых к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности призваны технические вузы России.

Владение системой знаний в области организации нормирования труда позволяют продвинуть в практику предприятий новые концепции и подходы в преобразовании его трудовой деятельности. В последние годы нормирование труда все больше связывается с социально-экономическими и социально-психологическими аспектами управления. Нужно отметить, что недостатки, присущие нормированию труда, во многом обусловлены несовершенством хозяйственного механизма, излишней зарегламентированностью прав предприятий. Внедрение рыночных отношений и повышение самостоятельности предприятий дало возможность применять им только те виды нормативов, которые действительно способствуют росту и развитию производства.

В настоящее время возрастает роль нормирования труда как элемента управления стабильностью экономического, социального и технического развития предприятия любой организационно-правовой формы, что объясняется, прежде всего, повышением роли экономического фактора в складывающихся отношениях между работодателем и работником, особенно на предприятиях машиностроения.

Нормирование труда является эффективным средством улучшения организации производства и труда; снижения трудоемкости продукции (работ, услуг); усиления материальной заинтересованности в повышении эффективности производства; установления прямой зависимости размеров оплаты труда от результатов работы каждого работника и организации в целом.

Задачи нормирования труда преследуют цели наилучшего использования средств производства при максимальной экономии и облегчении труда.

Появившиеся новые взгляды на инженерное образование, заключающиеся в целенаправленном развитии творческого потенциала будущего специалиста, заставляют искать пути модернизации высшего технического образования за счет внедрения инновационных технологий в процесс обучения студентов.

Можно выделить некоторые способы достижения целей по подготовке специалистов инженеров-нормировщиков в вузе:

- переход от информативного обучения к проблемному с развитием в ходе учебных занятий творческих способностей будущих специалистов;

- слияние теоретического обучения с практическим;
- осуществление подготовки студентов по интегрированным образовательным программам, реализуемым вузом совместно с ведущими производственными объединениями и предприятиями;
- разработка и внедрение в учебный процесс передовых педагогических методов и технологий, высоких информационных технологий и широкого спектра инновационных программ, а также развитие спектра и, соответственно, перечня образовательных программ направлений и специальностей высшего технического образования.

В последние годы наблюдается дефицит специалистов в области нормирования труда на предприятиях машиностроения. Основным подходом к его снижению в настоящий момент может стать корректировка образовательного процесса в технических вузах путем введения обучения основам организации нормирования труда будущих инженеров-технологов (в рамках факультативных занятий или в другой форме) с привлечением практикующих специалистов-нормировщиков. Другим подходом является участие в выполнении комплексных дипломных проектов. Так, в Зеленодольском филиале ГОУ ВПО КГТУ им. А.Н. Туполева планируется выполнение комплексных дипломных проектов студентами специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии", изучающих курс "Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли" и специальности 230101 "Вычислительные машины, комплексы и сети" по темам, связанным с совершенствованием организации нормирования труда. Выполнение таких работ предполагает разработку компьютерных программ по расчету норм труда применительно к конкретному производству. Важно, что в обоих случаях учитывается специфика конкретных предприятий, что существенно облегчает профессиональную адаптацию молодого специалиста и позволяет в какой-то степени решить проблему нехватки нормировщиков в кратчайшие сроки.

Можно сделать вывод о том, что в новых экономических условиях не только ужесточаются требования к качеству нормирования, но и создаются благоприятные условия для повышения его уровня, а работа современных предприятий, и особенно промышленных, без достаточного инженерного обеспечения невозможна. Необходимо уделить особое внимание введению в образовательный процесс технических вузов такой специальности, как инженер-нормировщик, так как точные расчеты затраченного времени на производственный процесс способствуют повышению производительности труда и качества выпускаемой продукции.

Е.В. Болгова

*Самарский государственный
университет путей сообщения*

ФУНДАМЕНТАЛЬНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КОНЦЕПЦИЯХ ИНДУСТРИАЛИЗМА

В трудах ведущих западных и российских экономистов теория "постиндустриального общества" долгое время являлась единственным концептуальным основа-

нием и теоретической базой изучения закономерностей функционирования образовательной сферы, определяющим подходы к установлению роли образования в процессе экономического развития, направлениям его модернизации.

Вместе с тем, в работах, опубликованных в последнее десятилетие, ряд постулатов концепции "постиндустриального общества" уже не представляется теоретически бесспорным и эмпирически убедительным.

Доказанность базовых постулатов теоретической концепции определяется возможностью ее верификации (от лат. *verus* - истинный + *facere* - делать), т.е. установления ее истинности, подлинности и достоверности посредством поиска доказательств адекватности теории ее практическим проявлением опытным путем.

По мнению М. Фридмана, верификация предусматривает, во-первых, научность и логическую строгость знания, во-вторых, соответствие опыту и возможности перевода на язык практики.

Убедительная критика "постиндустриализма" приводит к необходимости переосмысления базовых теоретических постулатов роли образования как фактора экономического развития, выдвигаемых в рамках этой концепции.

Основу расширения теоретических границ исследования роли образования как фактора экономического развития составляет исключение из системы концептуальных оснований положений не соответствующих требованиям достаточной обоснованности либо не подтверждаемых эмпирическим путем.

Концепции индустриализма хронологически - последовательно разрабатывались в рамках институционально - эволюционного направления экономической теории в системе теорий развития общества, и каждая последующая концепция представлялась исторически обоснованным вариантом предыдущей. Теории развития общества были представлены в течениях старого и нового институционализма наряду с контрактными парадигмами развития.

Обострение разногласий отчетливо проявляется с формированием и распространением взглядов "позднего постиндустриализма" - постиндустриализма начала XXI в.

Следует отметить, что наиболее убедительный критический анализ постулатов "постиндустриализма" представлен с позиций новой экономики (концепции нового (нео-)индустриализма), современную трактовку которого разрабатывают российские ученые - С. Глазьев, С. Губанов, С. Дзарасов, И. Игнатовский, В. Корняков, Р. Кучуков, В. Наймушин, П. Покрытан, В. Черковец, И. Четвертаков, В. Четвертакова.

Отношение к участию человеческого капитала в экономическом прогрессе, признаки степени его приоритетности определяется приверженностью той или иной концепции индустриализма. Вместе с тем, подробный анализ теоретических положений всех течений индустриализма позволяет сделать вывод, что представителям всех этих научных концепций присуща позиция, определяющая первостепенную, ведущую, приоритетную роль человеческого капитала в социально-экономическом развитии.

Исходя из этого вывода, можно утверждать, что в контексте потребностей формирования и развития инновационной экономики, сфера образования должна претерпеть ряд содержательных, структурных и институциональных изменений, таким образом, чтобы стать определяющим фактором прогресса - движущей силой этого процесса.

Но, несмотря на констатацию определяющей роли человеческого капитала как движущей силы развития, разница в подходах, обусловленная принадлежностью к определенной доктрине, проявляется несхожими, либо даже противоположными взглядами на перспективы развития образования и практические меры по его модернизации. Глобальная долгосрочная концепция модернизации и развития образования определяется моделью социально-экономического развития общества, поэтому сложность проектирования и реализации таких преобразований вызвана как неоднозначностью их сценария, так и конечной цели, различным образом проектируемым и противопоставляемым в "постиндустриальной" и "неоиндустриальной" моделях.

Сравнительный анализ концепций индустриализма убеждает, что знание и образование, как источник увеличения и совершенствования человеческого капитала и экономического развития общества являются существенным аспектом всех течений индустриализма, объединенных в теоретическое направление развития общества в теории институциональной экономики.

Сходство позиций "нового (нео-)" и "постиндустриализма" определено пониманием роли знания и образования как источника инноваций в таких условиях развития, фундаментальную базу которого составляет постоянное ускоренное обновление технологии, инновационные характеристики организации производственных процессов и процессов управления.

Объединение сходных воззрений основателей и сторонников всех направлений индустриальной доктрины экономического развития приводит к утверждению фундаментальности фактора науки и образования, признании его ведущим источником экономического развития, как основы инновационного типа развития.

И.В. Захарова

*Ульяновский государственный
технический университет*

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Экономика общественного сектора в любом регионе прямо определяет возможности его инновационного развития, поскольку этот сектор формирует человеческий потенциал. Под регионом принято понимать различные экономические структуры: и территориально-производственный комплекс, и экономический район, и целую группу близко расположенных государств. Территория - более точное понятие, отражающее федеральное устройство государства (федеральные округа, области, муниципальные образования). Сфера образования как объект экономических исследований может быть рассмотрена как в рамках региона (Д.А. Новиков, А.Ю. Павлов, В.Г. Сыромятников), так и в рамках территории. Второй подход представляется более точным, поскольку позволяет видеть отличия в регулировании образования органами власти конкретной территории.

Состояние экономики территориальной системы образования (ТСО) определяет потенциал производства, сельского хозяйства, науки, инфраструктуры территории. В ТСО традиционно сформированы три уровня, в соответствии с возрастными сегментами потребителей образовательных услуг: профессиональное образование, основное общее образование, дошкольное образование. Стратегический взгляд на инновационное развитие территории требует, в первую очередь, рассматривать потенциал высшей школы. Однако этот сегмент рынка образования зависим от сегментов низших уровней по многим показателям: от количества обучающихся до уровня их базовых знаний. Поэтому мы рассматриваем как фактор инновационного развития региона не столько вузы, сколько состояние всей ТСО. Она создает предпосылки для инновационного развития территорий, составляющих регион: научный потенциал, профессиональные кадры, общий культурный фон. Однако реализация этих предпосылок сегодня связана с четырьмя рисками.

1. Производство благ общественным сектором традиционно зависит от бюджетного регулирования. Рыночные механизмы регулируют спрос и предложения товаров и услуг индивидуального пользования, но для общественно значимых услуг, в числе которых образование, механизмов саморегуляции не достаточно. Бюджетное регулирование в отраслях социальной сферы выполняет ту же роль, что и механизмы ценового регулирования в коммерческих отраслях. Но по своему механизму бюджетное регулирование аналогично регулированию на монопольном рынке, оно отличается *недостаточной гибкостью*. То есть инновационные направления развития ТСО не всегда поддерживаются бюджетным финансированием.

2. Европейские государства расходуют на социальные нужды в последние годы 30-40% ВВП, страны бывшего социалистического лагеря - 20-30%, в России расходы на социальные нужды 2002-2006 гг. находились на уровне 17-18% ВВП, а в 2007-2009 гг. выросли почти вдвое и достигли 300 млрд. руб. Увеличение активной части основных фондов ТСО говорит о прогрессе технического стояния основного ее капитала - базы для инновационного развития. Однако появилась проблема *разрыва в экономических ресурсах разных уровней ТСО*: из Федерального бюджета финансируются, главным образом, государственные вузы (в РФ их 60%, в них учатся 83% студентов), а остальные уровни системы образования финансируются из местных бюджетов, большинство из которых дефицитны из-за финансового кризиса. Он порождает риск уменьшения финансирования отраслей социальной сферы, в том числе образования. В будущем это может привести к ряду проблем: снижение качества базовых знаний абитуриентов вузов, слабость их навыков самообучения, отсутствие профессиональной ориентации и мотивации. Эти субъективные факторы могут обернуться объективными трудностями в подготовке кадров для инновационного развития экономики территорий.

3. Достаточно сложно выделить *критерии эффективности финансирования ТСО*. В работах Г.А. Ахинова, Н.А. Волоскович, С.Д. Еникеевой, С.Б. Ефимовой, Е.Н. Жильцова, А.В. Улюкаева предложены немало методов оценки эффективности бюджетного финансирования. Как правило, финансовую поддержку получают те структуры, которые предлагают конкретные инновационные решения, с прогнозируемым и часто наиболее близким результатом. Однако образовательные услуги - это услуги

отсроченного действия. Далеко не всегда можно точно прогнозировать, что текущая работа образовательного учреждения спродуцирует инновационные идеи или способных на них специалистов. Поэтому финансирование образования должно быть заведомо избыточным, хотя современная ситуация в нашей стране обратная: вводятся нормативы финансирования социальных отраслей и бюджетные ограничения.

4. Построенная в России в последние годы вертикаль власти обернулась для ТСО всех регионов разросшимся *бюрократическим аппаратом*. Пройти лабиринты бюрократических коридоров может ни каждая инновационная идея. Поддержку не всегда получают те субъекты ТСО, которые имеют реальное социальное влияние и инновационный потенциал, а те, которые имеют личные контакты с местными властями. Инновационное развитие системы образования, обуславливающее инновационное развитие регионов зависит от активной деятельности общественных институтов управления ТСО. Они позволяют нивелировать недочеты административного бюджетного регулирования, поскольку точнее чувствуют спрос на образовательные услуги с определенными характеристиками. В сочетании административного и общественного регулирования ТСО исследователи (И.М. Реморенко, В.И. Гусаров и др.) видят и условие эффективности работы образовательных учреждений, и предпосылки инноваций.

Влияние ТСО на инновационное развитие региона связано, кроме названных экономических и управленческих факторов, с субъективными факторами. Это осознание субъектами ТСО общественных и индивидуальных выгод от инновационной деятельности, личная креативность работающих в образовании специалистов, сформированность общественного мнения о значимости инноваций для будущего территории.

И.А. Коновалова

*Самарский государственный
экономический университет*

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Система высшего образования в России представляет собой важнейший инновационный потенциал развития экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом уровне. К началу нынешнего столетия во многих странах сформировался новый тип интеллектуальной экономики, основанной на знаниях и инновациях, который обнаруживается во всех сферах современной деятельности. В настоящее время складывается также мировой образовательный рынок. Этот рынок является высоко конкурентным, поскольку образование все больше становится способом продвижения страны на глобализирующемся рынке труда. Проблема повышения конкурентоспособности вузов продиктована происходящими в стране социально-экономическими преобразованиями, развитием сектора негосударственных высших учебных заведений в сфере отечественного высшего образования, вхождением России в мировое образовательное пространство.

Многообразие университетов, академий, институтов, расширяя возможности выбора места получения высшего профессионального образования, создает вместе с тем определенные проблемы, как для абитуриентов, так и для работодателей. Будущие студенты стремятся поступить в вуз, который предоставляет наиболее качественную подготовку по выбранной специальности, с хорошими возможностями последующего трудоустройства, перспективами высокого начального уровня заработной платы и быстрого карьерного роста. Государственные и частные компании хотят получить наиболее способных выпускников, которые обеспечат работодателям в последующем высокую эффективность деятельности организации.

Происходит все возрастающая массивфикация высшего образования, увеличение численности вузов (их филиалов), при этом их не укрупненность квалифицированными кадрами преподавателей, игнорирование значимости академической науки и теоретических исследований, механическое использование зарубежного опыта. А между тем потребность в специалистах, в повышении качества обучения возрастает. Сотни тысяч студентов ежегодно заканчивают вузы, но не находят возможности работать по специальности и удовлетворяются лишь получением диплома. Зачастую малая востребованность студентов, прежде всего, связана с низким качеством полученных знаний. Выпускник вуза выходит на рынок труда, часто имея слабое представление о своей будущей работе.

В настоящее время начинается жесткая рыночная борьба за привлечение студентов, в которой равными оказываются и государственные вузы, и коммерческие, в связи с этим и от тех и от других требуется создание высоко конкурентоспособного учебного заведения.

Конкурентоспособность вуза - это способность сохранять и расширять занятый сектор рынка образовательных услуг в условиях меняющихся требований рынка и усиления конкуренции; это его способность готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда; это способность вуза оказывать образовательную услугу, характеристики которой отвечают требованиям заказчика.

Конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг определяется двумя составляющими: во-первых, качеством образовательной услуги, которую оказывает вуз, во-вторых, экономической эффективностью производственной деятельности по оказанию этих услуг (при одинаковом качестве услуг выше конкурентоспособность того вуза, где данное качество достигается и поддерживается с меньшими затратами ресурсов).

Иными словами, для получения действительно качественного образования должно быть обеспечено качество требований, качество условий, качество образовательных процессов и качество результатов деятельности вуза.

Качество оказываемых вузом образовательных услуг, а значит и конкурентоспособность, характеризуются степенью удовлетворенности потребителя по сравнению с аналогичными образовательными учреждениями.

Чтобы быть конкурентоспособным, вуз должен иметь возможности по оказанию высокого уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества при подготовке высококвалифицированных специалистов и личности в интеллекту-

альном, культурном и нравственном развитии. Ведь главная цель высшего образования - формирование специалиста новой формации, ориентированного на творческую деятельность, способного работать в постоянно меняющихся условиях, то есть создание условий для повышения конкурентоспособности личности.

Политика вуза в области качества должна заключаться в выявлении, предвосхищении ожиданий рынка при безукоризненной реализации требований к содержанию и уровню оказываемых образовательных услуг.

В условиях усиливающейся конкуренции между вузами на современном этапе приоритетной задачей является определение механизма управления конкурентоспособностью через управление качеством образования и экономической эффективностью.

Безусловно уровень конкурентоспособности зависит от множества факторов: от имиджа учебного заведения, ассортимента предоставляемых услуг, от цены услуг, системы скидок и т.д., но, конечно, *главным является качество предоставляемых услуг*, так как именно последний фактор обеспечивает профессионализм и соответственно востребованность выпускников вузов, а вместе с тем устойчивость каждого вуза в отдельности и всей системы образования в целом.

Т.В. Корчагина

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Одним из факторов социально-экономического прогресса в обществе сегодня выступает образование. В сфере образования России работают и учатся около 40 млн. человек, что составляет более четверти населения страны.

Образование становится основным ресурсом и источником формирования высокообразованной рабочей силы, приносящей более высокую прибыль семье и обществу. Теория, занимающаяся этими аспектами экономики получила название теории "человеческого капитала".

Теория "человеческого капитала" получает свое признание в конце XX в. присуждением Нобелевской премии по экономике Теодору В. Шульцу - в 1979 г. В эпоху научно-технической революции и преобразований в структуре производительных сил, фактором экономического роста становится непосредственно сам работник. Эффективность использования основных ресурсов все больше зависит от того, насколько работники морально и материально заинтересованы в достижении высоких конечных результатов. Теории "человеческого капитала" стало придаваться большое значение, так как она позволяла с общих позиций изучать многие явления рыночных отношений, выявлять эффективность вложенных в человеческий фактор финансовых средств.

Применение понятия "человеческого капитала" позволяет понять роль социальных институтов, выяснить не только социальные параметры, но и провести экономический анализ влияния социального фактора на рыночную экономику. Понятие "человеческого капитала" получает определение как категория общественного воспроизводства: "Человеческий капитал - это сложная категория общественного воспроизводства, имеющая системную структурно-функциональную организацию". Для постиндустриального общества характерно воспроизводство производительных сил человека не в товарной форме, а в форме человеческого капитала.

Возникновение теории "человеческого капитала" связано также с расширенной трактовкой понятия национального богатства. Суть теории состоит в том, что "одной из главных форм богатства являются материализованные в человеке знания, общие и специальные, его способность к производительному труду". К нематериальным формам богатства Дж. Кендрик, как и многие американские экономисты, относит накопленные научные знания, которые материализуются в новой технологии. Под человеческим капиталом в экономике понимается имеющий у человека запас знаний, здоровья, навыков, качественную характеристику рабочей силы, как способность человека к трудовой деятельности, его знания. Инвестиции в человеческий капитал - затраты времени и денежных средств, необходимые для получения образования и профессиональной подготовки. Очевидно, что инвестиции должны приносить отдачу, т.е. более высокий доход.

Образованию уделяется особое внимание в любом современном обществе. Вкладывая средства в образование рабочей силы, необходимо помнить то, что эти инвестиции многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Например, в США рост образованности нации обеспечивает 15% прироста национального дохода. Учитывая, что расходуется на образование 6-7% от ВВП, видно, что инвестиции в образование являются высокоэффективными.

В России наблюдаются проявления кризиса системы профессионального и общего образования. Увеличение финансирования образования в качестве инвестиций в трудовой капитал должно оставаться одной из приоритетных задач государства.

О возрастании роли творческого начала в производстве свидетельствует рост доли специалистов в отраслях и на предприятиях. В начале XXI в. в отраслях хозяйства работало почти 11 млн. специалистов с высшим образованием, 10,3 млн. специалистов среднего уровня квалификации. Если к ним добавить служащих и работников индивидуальных услуг, то численность работников преимущественно умственного труда сравняется с числом рабочих.

Возрастание вклада интеллектуального капитала обеспечивается сохранением значительного числа исследователей, занятых научными разработками, хотя их число и снизилось почти в 2 раза относительно 1992 г. В начале века в науке было занято 885,6 тыс. человек, из них 422,2 тыс. исследователей, в том числе 22,3 тыс. докторов наук, 82,2 тыс. кандидатов наук. Следует отметить, что 66% научных сотрудников работает в предпринимательском секторе, что позволяет говорить об усилении прикладной направленности науки.

При всей оправданности критики недостатков в науке, следует отметить сохранение тяги к творческой деятельности. За 10 лет численность аспирантов в России выросла в 2,5 раза, с 52 тыс. в 1998 г. до 128,4 тыс. человек в последние годы. В 3 раза возросло число докторантов, с 1644 до 4462 человек.

Возрастает роль вузов в формировании различных видов человеческого капитала: культурно-нравственного, социального, организационно-предпринимательского, капитала здоровья.

Формировать эти виды капитала необходимо путем последовательной, глубокой, длительной работы с личностью студента. К такой работе с учащимися необходимо готовить молодые педагогические кадры вузов.

Высокая культура и нравственность человека сегодня также необходимы в производстве как квалификация и интеллект. Деловая этика, кодекс чести предпринимателя создают здоровый социально-психологический климат, повышают производительность труда в коллективах.

Формирование социальных норм, навыков, здорового образа жизни играет огромную роль в развитии личности во время обучения в вузе.

На кафедре социально-экономического образования (СЭО) СГЭУ большое внимание уделяется формированию базовых ценностей личности, развитию когнитивных способностей для дальнейшего развития человеческого капитала.

С каждым учащимся проводятся индивидуальные консультации. Формируется направленность студентов на самоанализ и самосовершенствование. Проводится постоянная работа по сплочению групп бакалавров и магистров. С первого курса студенты участвуют в социальных тренингах, учатся проводить их сами.

На кафедре стимулируется творческая деятельность студентов. Почти все учащиеся направления "Социально-экономическое образование" являются участниками внутривузовских, межвузовских и международных конференций.

Достижением работы кафедры можно считать формирование у студентов организационно-предпринимательского капитала. Выпускники СЭО обучены предпринимательской деятельности, что дает им возможность реализовать себя в данной области.

Аналогичные направления выбраны сотрудниками кафедры для работы с аспирантами СГЭУ.

О.П. Назина

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛИЗАЦИЯ ВОПРОСОВ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Документ "Политика Самарского государственного экономического университета в области качества" от 2 июля 2008 г. направлен на подготовку высококвалифици-

рованных специалистов и требует инновационного подхода к формированию конкурентоспособных молодых специалистов.

Поддерживая политику вуза, кафедра безопасности жизнедеятельности населения провела инновационные разработки, направленные на раннюю профилактику заболевания желудка и пропаганду здорового питания у студентов СГЭУ, которые включены в учебный процесс.

Под государственной политикой в области здорового питания понимается комплекс мероприятий, направленных на создание условий, обеспечивающих удовлетворение потребностей различных групп населения в рациональном, здоровом питании с учетом их традиций, привычек и экономического положения в соответствии с требованиями гигиенической науки.

Повышение культуры питания у студентов СГЭУ является одним из важных факторов, определяющих их здоровье. Правильное питание обеспечит нормальный рост и развитие молодого организма, способствует профилактике заболеваний, продлению жизни людей, повышению работоспособности и создает условия адекватной адаптации их к окружающей среде.

Вместе с тем необходимо отметить, что состояние здоровья подросткового возраста, поступающих в вуз характеризуется негативными тенденциями. Увеличение частоты сердечно-сосудистых, онкологических и других хронических неинфекционных заболеваний у данной возрастной группы в определенной степени связано с питанием. Это обусловлено как недостаточным потреблением пищевых веществ, в первую очередь витаминов, макро- и микроэлементов (кальция, йода, железа, фтора, цинка и др.), полноценных белков, так и их нерациональным соотношением.

Вследствие нарушения рационального питания снижается уровень грудного вскармливания у молодых кормящих женщин, число которых в нашем вузе продолжает увеличиваться. Антропометрические показатели и показатели здоровья новорожденных детей в данном случае будут ухудшаться. По данным министерства здравоохранения у 20% студентов к пятому курсу обучения в вузах имеются разные хронические заболевания, большинство из которых связано с нарушением питания, чего мы стараемся предотвратить.

Нарушения рационального питания вызваны как кризисным состоянием производства продовольственного сырья и пищевых продуктов, так и резким снижением покупательной способности большей части населения страны в период экономического кризиса.

Остро стоит проблема качества пищевых продуктов и продовольственного сырья. Необходимо отметить также низкий уровень образования населения в вопросах здорового рационального питания. В последние годы среди населения активно внедряется сухоядение - кириешки, картошка фри, пицца быстрого приготовления (гамбургеры), регулярные приемы которых способствуют возникновению заболеваний желудочно-кишечного тракта. В молодом возрасте при нарушении питания в основном возникают ранние гастриты или частые обострения уже имеющихся заболева-

ний желудка. В своем труде "О диете" еще Гиппократ утверждал о неминуемом возникновении болезни при нарушении питания и, таким образом, возможно, впервые высказал мысль о профилактической направленности питания.

С целью сохранения здоровья и высокой работоспособности молодежи преподавателями кафедры безопасности жизнедеятельности населения СГЭУ совместно со студентами ежегодно проводятся мероприятия по раннему выявлению и коррекции заболеваний желудочно-кишечного тракта у молодого возраста. Работа проводится в виде анонимного анкетирования. Для этого разработаны анкеты, включающие 67 вопросов. С 1 по 18 вопросы на возможное выявление заболеваний верхнего отдела желудочно-кишечного тракта (отрыжка, изжога, срыгивание, дисфагия и др.), с 19 по 27 вопросы на возможное выявление заболеваний печени и желчного пузыря (боль в правом подреберье, тошнота, рвота, сухость во рту, горечь и др.). Анкетирование проводилось у 1500 респондентов от 17 до 21 года. При этом выяснилось, что у многих студентов до поступления в вуз были выявлены болезни желудочно-кишечного тракта, в основном гастриты, по поводу чего они уже лечились.

По результатам нашего анкетирования выявлено значительное число студентов, страдающих ночными болями в области желудка и изжогой (20,6%) из 60 опрошенных; отрыжка после еды бывает у 121 (41,5%) респондента; боли в правом подреберье и дискомфорт в области желудка после приема грубой пищи бывают у 189 (64,9%) респондентов. Злоупотребление грубой острой, соленой и копченой пищей отметили 76% всех опрошенных, а если учесть еще и злоупотребление пивом, крепкими спиртными напитками и курением, то можно предположить, что проблемы со стороны желудочно-кишечного тракта у студентов СГЭУ есть.

Анкетирование является скрининговым методом выявления заболеваний желудочно-кишечного тракта у студентов СГЭУ. При подозрении на данную патологию студентам своевременно рекомендуется обследование и лечение по месту жительства, а иногородним в Самарском консультативно-диагностическом центре при клиниках СГМУ. В октябре месяце 2009 г. совместно со студентами 2 курса ИП уже начало проводиться анкетирование среди студентов 1 курса на предмет ранней профилактики заболеваний желудка среди них. Для коррекции диеты и здорового питания каждый студент может самостоятельно пользоваться электронным учебным пособием "Гигиена питания", которое разработали преподаватели кафедры безопасности жизнедеятельности населения. По поводу вопросов сохранения здоровья и заботы сотрудников нашего университета студенты делятся информацией со своими сверстниками, что способствует повышению авторитета и конкурентоспособности вуза.

Преподаватели кафедры безопасности жизнедеятельности населения проводят большую работу по пропаганде здорового образа жизни, повышению медицинской культуры и культуры питания. Только здоровый человек способен принимать активное участие как в жизни вуза, так и в жизни общества в целом.

ОБРАЗОВАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС РЕГИОНА

Синтез постулатов концепций индустриализма позволяет определить роль образования как инструмента производства фундаментального экономического фактора, способного творчески объединять и преобразовывать ресурсы в условиях ускоряющихся темпов социально-экономического развития инновационного типа. Эффективность формирования и активность использования этого фактора определяют, посредством влияния на технологические преобразования, темпы роста и устойчивость положительных тенденций эволюции всех сфер экономики. Качество и соответствие этого фундаментального фактора запросам развития инновационной технологической экономики формируется системой образовательных и научных учреждений, их функционированием в роли центров интеграции образовательного, научного и производственного пространства, как основы развития, прежде всего, неоиндустрии - промышленности, с инновационными качественными характеристиками и отраслевой структурой.

Теоретические предпосылки становления университетов и их исследовательских подразделений, а не корпораций, центрами экономического развития, вытекающего из расширения теоретических границ исследования роли образования за пределы постиндустриальной концепции, обусловлены следующей логикой взаимоотношений ресурсов и источников экономического развития:

- возможность экономического прогресса определяется скоростью обновления технологии, так как технологии обеспечивают развитие производительных сил и являются единственным инновационно-возобновляемым и, следовательно, неисчерпаемым экономическим ресурсом;

- источники технологической инновационности - новые научные открытия и разработки, а мощным ускорителем этого обновления являются *знания*, скорость их обновления и соответствие их содержания научным открытиям;

- информационные технологии как революционизирующий технологический тип последних десятилетий обеспечили развитие современных производственных, организационных и управленческих технологий, подтвердили приоритетность технологического фактора эволюции и выявили особое значение инновационности его характера, которая сохранится и в будущем, что не исключает роста революционизирующего воздействия иных (неинформационных) технологических открытий (например, нанотехнологии, технологий генной инженерии и т.п.);

- экономика и, прежде всего, отрасли материального производства являются "сферой приложения" знаний опосредованных технологическими инновациями, что и определяет роль образования как фактора роста и университетов как центров экономического развития.

Зависимость экономического прогресса страны от уровня развития образования как источника этого процесса и университетов как его центров, создающего базу неиндустриальной экономики, основанной на производстве инновационных товаров и услуг, подтверждается статистическими данными по регионам Российской Федерации (см. таблицу).

Рейтинговое соотношение показателей образования и индустриального развития субъектов Российской Федерации

Субъект Российской Федерации	Численность студентов вузов на 10 тыс. чел. населения в 2007/2008 гг. Рейтинг	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в фактически действовавших ценах на 10 тыс. чел. населения в 2007 г., млн. руб.		Объем инновационных товаров, работ услуг, на 10 тыс. чел. населения в 2007 г., млн. руб. Рейтинг
		Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды Рейтинг	В том числе продукция обрабатывающих производств Рейтинг	
Российская Федерация	<u>525</u> -	<u>1450,4</u> -	<u>983,5</u> -	<u>67,5</u> -
Центральный федеральный округ	<u>638</u> 1	<u>1509,6</u> 3	<u>1191,8</u> 3	<u>60,3</u> 3
г. Москва	<u>1254</u> -	<u>2431,7</u> -	<u>1770,8</u> -	<u>48,4</u> -
Северо-Западный федеральный округ	<u>564</u> 2	<u>1575,6</u> 2	<u>1199,6</u> 2	<u>59,0</u> 4
г. Санкт-Петербург	<u>985</u> -	<u>1414,3</u> -	<u>1203,6</u> -	<u>45,2</u> -
Южный федеральный округ	<u>432</u> 7	<u>530,3</u> 7	<u>418,7</u> 6	<u>13,6</u> 6
Приволжский федеральный округ	<u>488</u> 4	<u>1435,7</u> 4	<u>1050,2</u> 4	<u>148,0</u> 1
Самарская область	<u>568</u> -	<u>1981,6</u> -	<u>1559,5</u> -	<u>481,5</u> -
Уральский федеральный округ	<u>495</u> 3	<u>3520,5</u> 1	<u>1577,5</u> 1	<u>97,4</u> 2
Сибирский федеральный округ	<u>486</u> 5	<u>1205,0</u> 5	<u>858,0</u> 5	<u>26,2</u> 5
Дальневосточный федеральный округ	<u>479</u> 6	<u>1047,1</u> 6	<u>273,5</u> 7	<u>7,5</u> 7

* Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 268-271, 286-289, 434-435, 832-833.

Статистические данные подтверждают взаимосвязь уровня образовательного и производственного развития субъектов РФ и эмпирически доказывают фундаментальность роли образовательного фактора в процессе экономического развития.

Т.О. Платонова
*Ульяновский государственный
технический университет*

ЗНАЧЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ ВУЗА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В настоящее время дальнейшее развитие регионов, их социально-экономическая ситуация зависят от профессиональных кадров, большую роль в подготовке которых играют высшие учебные заведения.

Основная структура деятельности современного вуза включает в себя:

- 1) научные исследования и разработки (НИОКР);
- 2) повышение квалификации и переподготовка работающих специалистов;
- 3) основное профессиональное образование в различных формах.

По мнению многих специалистов, для повышения конкурентоспособности акцент в деятельности вуза должен смещаться в сторону НИОКР. Вузы, занимаясь научной деятельностью, являются источниками новых мыслей, идей, таким образом "идут в ногу со временем", готовят специалистов с высоким уровнем современных знаний. На основе НИОКР происходит постоянное обновление программ переподготовки кадров и основного профессионального образования, что способствует соответствию учебного процесса современным требованиям развития общества.

В результате научной деятельности осуществляется активизация инновационных процессов в образовании, накопление и внедрение нововведений в образовательном процессе. Образовательная практика поднимается на новый качественный уровень, создаются новые возможности для раскрытия способностей и саморазвития личности.

Вложение средств в научно-исследовательские разработки является долгосрочным фактором конкурентоспособности в условиях рыночной экономики. Вуз, активно занимающийся научной деятельностью, будет выгодно отличаться от конкурентов вследствие наличия высококвалифицированных специалистов, современной материально-технической базы, перспектив для талантливых молодых ученых.

В результате научно-исследовательских работ появляются нововведения, вносятся изменения в программы повышения квалификации специалистов. Затем апробированные методики вводятся в основной учебный процесс. Кроме того, студенты и аспиранты сами включаются в научно-исследовательскую работу.

Важным фактором развития научной деятельности в университете является экономическое стимулирование научных исследований. Для этой цели необходимо

привлечение в научную сферу новых финансовых источников, но этого можно достичь, лишь повысив эффективность научных исследований, проводимых при вузах, то есть построить свою научную политику на основе отбора рентабельных в ближайшей перспективе разработок.

Для смещения деятельности вуза в сторону НИОКР необходимы изменения не только в организационной структуре вуза, техническом оснащении, но и изменение системы экономического управления. В рыночных условиях высшим учебным заведениям все больше приходится самостоятельно изыскивать ресурсы для собственного выживания. Поэтому следует придерживаться экономического механизма, включающего экономию имеющихся ресурсов и поиск новых источников финансирования.

В качестве первоочередных мер следует:

1) изыскивать источники финансирования НИОКР, планирование, распределение и контроль выделенных средств, оценка эффективности их использования;

2) внедрить систему учета затрат по месту их возникновения в разрезе подразделений, занимающихся НИОКР; материального стимулирования по уменьшению затрат;

3) выделять новые ресурсы на конкурсной основе в соответствии с технико-экономическими обоснованиями (бизнес-планами).

Экономия имеющихся ресурсов, поиск новых источников финансирования предполагает развитие самостоятельности и ответственности факультетов за имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Таким образом факультеты будут заинтересованы в разработке НИОКР.

В результате изменения структуры деятельности вуза выпускаются более профессиональные специалисты, что способствует росту экономики своего региона и в целом страны за счет продуктивности труда, использования на практике новых научных идей, что ведет к ускорению научно-технического прогресса в регионе.

На основе научно-исследовательской работы вуза, проводимой преподавателями и их жесткой связи с производством, повышается производительность труда, наращиваются темпы и объемы производства в региональных предприятиях, появляются рабочие места, растет оплата труда работающих, что в целом способствует стабилизации экономики региона.

Вуз, занимаясь научными исследованиями и разработками, решает следующие задачи:

1) развитие экономики региона вследствие создания научных идей и наукоемкой продукции;

2) подготовка профессиональных кадров для региона, квалификация которых растет в ходе выполнения научно-исследовательских работ;

3) внедрение нововведений в образовательный процесс.

От того, в какой мере в сфере образования удастся современными стратегическими подходами решить проблемы повышения научной активности образовательных учреждений и эффективности их взаимодействия при управлении инновациями, будет зависеть вектор дальнейшего развития образования страны и развития регионов.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ТРАНСПОРТНОМ ВУЗЕ

Транспорт - одна из базовых отраслей страны, важнейшая составная часть производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все регионы страны и крупные промышленные объекты, что является необходимым условием ее территориальной целостности и единства экономического пространства. Они обеспечивают интеграцию России в глобальную экономическую систему.

Весомый вклад в подготовку научных квалифицированных кадров, выполнение фундаментальных и прикладных исследований вносят транспортные университеты, являющиеся крупными региональными вузами, готовящими специалистов для транспортной отрасли страны.

Основным конкурентным преимуществом транспортных вузов в условиях постиндустриальной экономики является умение создать инфраструктуру, для воспроизводства знаний и инноваций в транспортной сфере. Образовательная, исследовательская и технологическая инфраструктура транспортных вузов предполагает ведение современного высокодоходного бизнеса, развитие производства и экспорта. Все это будет способствовать формированию положительного имиджа вуза как в России, так и за рубежом.

Знания и инновации, по сути, переходят в отдельную самостоятельную отрасль экономики, где одновременно взаимодействуют три субъекта: государство, бизнес, и наука. На сегодняшний день важнейшей задачей является поиск оптимального взаимодействия данных субъектов.

В августе текущего года принят федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности" от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ, согласно которому образование малых инновационных компаний будет осуществляться за счет бюджетов вузов и НИИ¹. При Самарском государственном университете путей сообщения (СамГУПС) осуществляется комплексное и системное стимулирование создания малых инновационных предприятий, на базе научных разработок с высокой возможностью коммерциализации. В СамГУПС ведутся научные исследования по 17 научным направлениям и разработки по заказам ОАО "РЖД" и других крупных предприятий региона и страны. С целью коммерциализации результатов НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) проводятся маркетинговые исследования по приоритет-

¹ Москва: малые инновационные компании будут созданы при вузах и НИИ. Режим доступа: <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=859792>. 25.09.2009 г.

ным разработкам СамГУПС. Эффективное использование результатов НИОКР свидетельствует о достижении успеха в коммерциализации.

Высшее образование всегда связано с проблемой его финансирования, поскольку является одной из дорогостоящих сфер жизни. Кроме бюджетного существуют различные дополнительные источники финансирования: оплата студентов за учебу, развитие предпринимательства в рамках университетов, проведение различных спецкурсов на базе университетских лабораторий и т.п. Но всегда в таком случае возникает вопрос: чьи это деньги, чье оборудование? Иными словами, имеет место столкновение интересов. Все это говорит о необходимости привлечения дополнительных средств в бюджет вуза путем взаимодействия с частным сектором.

Вопрос о государственно-частном партнерстве (ГЧП) является базовым при создании национальной инновационной системы в условиях постиндустриальной экономики, так называемой экономики знаний. Центр стратегических разработок отмечает: "Образовательная сфера развитых стран стала стратегической точкой отсчета их роста в будущем столетии. Мировой опыт показывает, что только опережающее развитие образования формирует инвестиционную привлекательность страны и обеспечивает технологический прорыв"¹. ГЧП в транспортном вузе даст положительный результат при эффективном взаимодействии центров генерации новых знаний и сферы инновационного бизнеса². В настоящее время бизнес-партнерами СамГУПС при осуществлении программ профессионального образования, исследований и разработок являются такие компании, как Государственный научно-производственный ракетно-космический центр "ЦСКБ-Прогресс", филиал ООО "Технокомплекс", государственная "Российская корпорация нанотехнологий", открытое акционерное общество "Российские железные дороги".

Наиболее перспективными направлениями участия транспортных вузов в ГЧП являются: создание системы комплексной поддержки инноваций с привлечением бизнес-инкубаторов, технопарков; развитие малых инновационных предприятий; создание инжиниринговых центров; проведение совместных исследовательских программ и программ переподготовки и повышения квалификации; совершенствование работы центров повышения квалификации с привлечением представителей из зарубежных стран. Развитие этих направлений позволит университету укрепить свои позиции в мировом научно-образовательном пространстве, что впоследствии, обеспечит конкурентоспособность на мировом рынке научно-образовательных услуг в области транспортно-промышленных систем, экономики, логистики и управления среди ведущих мировых институтов и научно-образовательных центров. Без партнерского взаимодействия между государством, частным сектором и сектором научных исследований эффективное функционирование вузов как региональных образовательных центров практически невозможно.

¹ Стратегия для России: образование // Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г.: Проект / Фонд "Центр стратегических разработок". М., 2008. С. 1.

² Государственно-частное партнерство в сфере инноваций: проблемный анализ // Поиск. 2007. 9 февр.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ

В ходе развития корпоративного управления на российских предприятиях начали формироваться определенные механизмы, призванные создать такую систему "сдержек и противовесов", которая позволила бы гармонизировать интересы фирм и других субъектов корпоративного сообщества, в том числе администрации регионов. Настало время, которое убыстряется в связи с экономическим кризисом, когда нужно признать региональную и муниципальную ветви власти равноправными участниками рыночной системы со всеми вытекающими правами и обязанностями.

1. Предотвращение конфликта интересов при принятии решений, имеющих значимые финансовые последствия для компании. Это обеспечивается за счет исключения из голосования по рассматриваемому вопросу менеджеров или членов совета директоров, имеющих или могущих иметь материальную заинтересованность в принятии таких решений в силу должностей или прав собственности в других экономических субъектах - участниках рассматриваемой сделки.

2. Транспарентность (прозрачность и открытость) процессов принятия решений. Во-первых, здесь важно проводить открытые тендеры. В идеале надо стремиться к появлению независимых организаторов торгов, репутация которых выше возможных материальных выгод при принятии необоснованных решений. Во-вторых, нужно регулярно и своевременно публиковать отчетность по международным стандартам.

3. Широкое использование института независимых директоров и их участие в принятии решений, имеющих стратегическое значение для компании.

4. Листинг на основных финансовых биржах. Данная процедура, как правило, предъявляет дополнительные требования к объему, качеству и своевременности раскрытия информации.

5. Подготовка и переподготовка кадров в процессе внутрифирменного сотрудничества и с привлечением системы государственного и негосударственного образования. В связи с этим возрастает роль самообучающихся организаций.

6. Практическое разделение многочисленных рисков между сторонами государственно-частного партнерства, неизбежно возникающих в процессе сооружения и эксплуатации объектов, особенно в условиях экономического спада.

В России риски просчетов как государственного, так и частного партнеров в проектах ГЧП, очевидно, весьма велики. Уже выявилась тенденция к сильному удорожанию проектов по сравнению с их первоначальной стоимостью. Темп удорожания может достигать 20% в год¹. И причины не только в ошибках и просчетах авторов, но и во вполне объективных обстоятельствах - постоянном изменении цен на сырье,

¹ Ведомости. 2008. 14 апр.

материалы, услуги. Мировой опыт преодоления экономических кризисов показывает, что единственным выходом из этой ситуации является привлечение частного капитала, а значит, создание для него более привлекательных условий по сравнению с обычной коммерческой деятельностью.

Существует множество примеров того, как, соблюдается внешнее благополучие с помощью простейших приемов (наем хорошо подготовленного англоговорящего специалиста по работе с инвесторами, приглашение менеджеров-иностранцев, выпуск красиво оформленных годовых отчетов и т.п.), компания все же не получала ожидаемой отдачи. Участники фондового рынка в массе своей не знали о происходящих изменениях, поскольку о них персонально информировались главным образом ведущие акционеры. Кроме того, рынок демонстрировал равнодушие к таким изменениям, не без основания считая их поверхностными..

Следовательно, для построения долговременного корпоративного управления высокого уровня в компаниях необходимо менять всю их систему управления. Если компания стремится к высококачественному корпоративному управлению, то она должна вести открытый и честный диалог с широким кругом участников рынка, который включает не только акционеров, но и других профессионалов, оказывающих влияние на процесс принятия решений участниками рынка.

Чтобы руководство компании обладало знаниями и умениями, которые требуются при этом, и могло выдержать возможную критику со стороны участников рынка, нужна существенная перестройка процесса управления компанией, системы принятия важных управленческих решений. В частности, в нее должны быть органично встроены механизмы тщательного анализа и детального обсуждения принимаемых решений. Те сделки, которые менеджмент компании осуществлял без проведения открытых тендеров или с заведомым убытком для компании, немедленно становятся объектом повышенного интереса участников рынка.

Таким образом, в сегодняшних условиях необходимы коренная перестройка всей системы принятия решений в компании и схем мотивации менеджмента, предъявление новых требований к его ответственности за принимаемые решения, создание новых механизмов их принятия и воплощения. Наличие четкой стратегии развития, принятой в соответствии с определенными демократическими процедурами; умение объяснить и защитить ее перед профессионалами; прозрачное и обоснованное принятие решений в ситуации, когда десятки аналитиков постоянно изучают корпоративную отчетность, - все это служит как улучшению корпоративного управления, так и повышению экономической эффективности компании.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности

<i>Анкудинова А.П.</i> Уровень жизни как индикатор денежных доходов населения	3
<i>Ахмеева В.И.</i> Реформа ЖКХ: цели и проблемы реализации	5
<i>Бабайцева И.К.</i> Развитие малых инновационных предприятий в промышленности России.....	9
<i>Безгласная Е.А.</i> Совершенствование системы противодействия теневой экономике в современной России.....	11
<i>Бекбергенева Д.Е.</i> Сущность собственности как экономической категории.....	13
<i>Брялина Г.И.</i> Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в РФ.....	15
<i>Гамова Т.Я.</i> Национальная инновационная система: дефиниции и реальность.....	17
<i>Голодова Ж.Г.</i> Развитие микрофинансовых организаций в России как фактор активизации предпринимательской деятельности в условиях современного кризиса	22
<i>Голодова Ю.С.</i> Роль свободных экономических зон в стимулировании предпринимательской деятельности	27
<i>Гончарова А.А., Качагин Е.А.</i> Малый бизнес как стратегическое направление устойчивого развития регионов в условиях экономической нестабильности	32
<i>Горшкова В.И.</i> Институциональные перемены на рынке труда.....	34
<i>Губайдуллина Г.Г.</i> Проблемы развития малых инновационных предприятий в России	36
<i>Дювина Н.В.</i> Теоретические аспекты государственного регулирования структурных изменений экономики.....	37
<i>Жадан И.Э.</i> Семейное предпринимательство - один из факторов национального богатства	43
<i>Зайцева С.В.</i> Взаимодействие банковского капитала и нефинансового сектора экономики в условиях кризиса	45

Ишмухаметов Н.С. О взаимосвязи развития человеческого капитала и предпринимательской деятельности	51
Калинина С.Г. Модернизация экономики страны в 30-е гг. XX в.: формирование социальной активности рабочего класса	53
Коновалова М.Е., Матвеев Ю.В. Кластерный подход и его роль в структурной сбалансированности общественного воспроизводства	57
Корнева С.С. Использование современных IT-технологий	70
Кохановская И.И., Почанина М.Н., Фомина Т.Г. Направления формирования региональной экономической политики на современном этапе	74
Лапаев А.С. Стимулирование сбережений и инвестиций	78
Лекарева Ю.С. Основные функции рисков	80
Масленникова А.Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в условиях кризисных явлений в экономике Российской Федерации	82
Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю. Государственный заказ как инструмент регулирования рыночной экономики	85
Михейкина М.В. Важнейшие характеристики сетевого капитализма	92
Рыбалкина О.А. Теория потребительского спроса: институциональный аспект	94
Сабирова Г.Т. Институциональные основы развития предпринимательства в условиях кризиса	100
Солдатова О.Е. Опыт местных органов власти по регулированию потребительского сектора торговли в середине XX в. (на материалах Куйбышевской области)	104
Солнцева Е.А., Капитонов А.А. НИОКР в общественном производстве II половины XX в. (теоретический аспект)	107
Степанова Т.Е. Формирование национальной инновационной системы - приоритет российской экономической политики	111
Сумбурова Е.И. Использование инновационных методов обучения в дореволюционной России (на примере педагогических учебных заведений)	116
Тагирова Н.Ф. Из истории международных контактов поволжских предпринимателей в начале XX в.	120
Трубецкая О.В. Институциональные условия развития малого предпринимательства	123
Туманов В.Ю., Дарякин А.А. Финансирование кредитными организациями малого предпринимательства: бизнес малый - проблемы большие	125
Шалимов С.М. Актуальные проблемы развития предпринимательства в муниципальном образовании крупного города	128

Секция 2. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности

Балановская А.В., Казакова А.В. Роль защиты информационных ресурсов промышленного предприятия	134
Белоусова Е.Ю. Исследование взаимосвязи инновационной деятельности промышленных предприятий Самарской области и факторов, влияющих на эффективность и масштабы инновационных процессов	136
Бердников В.А., Булов В.Г., Реснянский М.М. Информационно-коммуникационные аспекты истории и реальность стратегического планирования в хозяйствующих субъектах	138
Бердников В.А., Войлоков Д.Е., Булов В.Г. Эффективность информационных перспектив у региональных промышленных предприятий и финансовых организаций.....	141
Бердников В.А., Туктарова Л.Р. Проявление устойчивости на примере организации процесса реорганизации в отрасли автомобилестроения	147
Емельянова Я.Ю., Ершовский С.А., Игнатенко А.Г. Экологизация хозяйственной деятельности предприятия (на примере Новокуйбышевского НПЗ).....	153
Заступов А.В. Эффективность инструментов государственного влияния на геологоразведочные предприятия	157
Зеленухин С.Ю. Топливо-энергетический комплекс и его влияние на уровень жизни населения.....	159
Казакова А.В., Балановская А.В. Угрозы безопасности информационной деятельности промышленных предприятий.....	163
Карсунцева О.В. Этапы разработки стратегического плана конкурентного развития предприятия	165
Касатов А.Д. Развитие инвестиционного рынка в интегрированных корпоративных структурах	168
Керженцев Ф.А. Влияние мирового экономического кризиса на деятельность предприятий по производству стройматериалов	176
Корабейников И.Н., Егорычев С.А. Теоретические основы развития предприятий в условиях становления сетевой экономики	178
Костромская И.А. Построение интегрального показателя экономической устойчивости	179
Лапаева М.Г., Симкин Д.Г. Особенности формирования конкурентных преимуществ научно-инновационного развития предприятий Оренбургской области	181
Матиенко Н.Н. Направления промышленной структурно-инвестиционной политики в условиях финансового кризиса.....	183

Назаров М.А., Федосеева С.В. Возможности использования зарубежного опыта формирования и развития инновационно-инвестиционной инфраструктуры	186
Никитина Г.М. Инвестиционная деятельность в условиях финансового кризиса	190
Новиков С.А. Снижение электроемкости как фактор конкурентоспособности машиностроительной продукции	192
Олейникова Е.В., Татарских Б.Я. Организационно-экономические рычаги и стратегия развития технического сервиса на основах аутсорсинга	194
Петина А.П., Солнцева Е.В. Особенности развития научно-технического прогресса в России	203
Пивкин К.В. Некоторые аспекты реорганизации компаний	206
Русакова Е.В. Эффективность информационных технологий как инструмента управления современным промышленным предприятием	208
Тарелкин А.А. Инвестиционно-инновационная деятельность промышленных предприятий	211
Татарских Б.Я. Механизмы управления научно-технологическим потенциалом российского машиностроения	216
Трубников Д.А. Оценка инновационного потенциала телекоммуникационных проектов	226
Трубникова Е.И. Проблемы внедрения инноваций: институциональный подход	228
Эленберг А.Н. Особенности осуществления организационных изменений в экономических системах	232
Юнусова З.Ю. Повышение инновационной активности малых предприятий	237

Секция 10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Андреева Е.С. Международная выставка как средство формирования и реализации экспортного потенциала промышленного предприятия	240
Бажуткина Л.П., Бондаренко Е.А. Мировой опыт формирования и развития рынка информационных продуктов и услуг	242
Бородулина Л.П. Всемирная торговая организация в условиях финансового кризиса	245
Вавилкина А.Д. Использование аутсорсинга в практике российских предприятий	248
Веерпалу В.В. Применение форм международных расчетов во внешнеэкономической деятельности	251
Волкодавцова Е.В., Ханбикова Л.В. Риски во внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий и способы их минимизации	253

Волобуева Ю.А. Издержки экспортно-импортных трансакций промышленных предприятий: затратнообразующие факторы.....	256
Городиский В.С. Обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия на внешнем рынке на основе внедрения информационной технологии CRM.....	260
Долгих Р.Н. Место экспортной стратегии в системе стратегического планирования промышленного предприятия.....	264
Иванкина М.С. Особые экономические зоны в условиях мирового финансового кризиса	266
Колупаева Т.В. Привлечение иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий.....	269
Колупаева Т.В., Никитина Н.В. Эффективность сотрудничества ОАО "АВТОВАЗ" и "Renault".....	271
Комякова Е.А. Сфера международной выставочной деятельности в условиях финансового кризиса	274
Никитин Д.Е. Проблемы управления таможенными операциями на предприятиях промышленности	276
Никитина Н.В., Бойко Т.П. Развитие направлений внешнеэкономической деятельности ОАО "АВТОВАЗ".....	278
Никишина И.В. Механизмы регулирования молодежной политики стран Западной Европы	282
Сафина А.А. Экспортно-импортная политика промышленных предприятий России.....	284
Сидоренко А.В. Проблемы реализации экспортного потенциала промышленного предприятия в условиях глобального кризиса	286
Ханбикова Л.В. Проблемы управления рисками внешнеэкономической деятельности в условиях глобального кризиса	288
Чертыковцева Т.А. Роль мотивации в системе управления международной выставочной деятельностью промышленных предприятий.....	290
Яковлев Г.И. Проблемы обеспечения инновационности в промышленном развитии российской экономики.....	292

Секция 5. Проблемы методологии статистического исследования предпринимательской деятельности

Абасова Н.Т. Статистические методы в анализе эффективности функционирования строительных предприятий.....	295
Беляев В.В. Анализ причин изучения рыночной конъюнктуры.....	298

Емельянов Д.А. Непроизводительные расходы и потери от брака на предприятиях текстильной промышленности	300
Ерофеев А.А. Статистические методы в исследовании процесса построения информационного общества	302
Ефимова М.Р., Михайлов М.А. Инновации в учебном процессе кафедры статистики Государственного университета управления (ГУУ).....	305
Зарев И.К. Методы статистики в исследовании факторов дифференциации устойчивости коммерческих банков на начальном этапе глобального финансово-экономического кризиса	309
Кузнецова В.Б. Статистическая методика как один из вариантов совершенствования методологии функционально-стоимостного анализа	312
Леонтьева Т.И., Привалова Н.С. Межпрофессиональная дифференциация заработной платы работников на предприятиях Самарской области.....	317
Линниченко П.С. Совершенствование математико-статистических методов оценки объемов закупочной деятельности на основании совмещенного ABC-XYZ- $\alpha\beta\gamma$ -анализа	320
Меркушова Н.И. Система показателей инновационного потенциала и инновационной деятельности	322
Пипко Е.Г. Этапы формирования стратегии предприятий сервиса.....	325
Суханова Е.И., Ширнаева С.Ю. Оценка устойчивости временных рядов при исследовании стабилизационных процессов в экономике России.....	327
Тараскина А.В., Трубникова Л.С. Статистический инструментарий в обосновании экономической привлекательности малого предприятия	330
Ургалкин Ю.А. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производства.....	333
Фролова М.В. Международные сравнения социально-экономических показателей образования: статистический аспект.....	335
Чистик О.Ф. Анализ инновационного развития России.....	338

Секция 13. Конкурентоспособность вузов как фактор инновационного развития регионов

Астафьева О.В. Франчайзинг как инструмент продвижения образовательных программ в условиях возрастающей конкуренции на рынке образовательных услуг	341
Батурова Н.В. Элементы инновационного образования в техническом вузе.....	344
Болгова Е.В. Фундаментальность образовательного фактора экономического развития в концепциях индустриализма	345

Захарова И.В. Территориальная система образования как фактор инновационного развития региона	347
Конвалова И.А. Качество образовательных услуг как главный фактор конкурентоспособности вуза	349
Корчагина Т.В. Некоторые аспекты формирования человеческого капитала в современном высшем учебном заведении	351
Назина О.П. Актуализация вопросов здорового питания и конкурентоспособность будущих специалистов	353
Носков В.А., Болгова Е.В. Образование и экономический прогресс региона	356
Платонова Т.О. Значение научно-исследовательской работы вуза для повышения его конкурентоспособности и инновационного развития регионов	358
Солдатова А.Ю. Государственно-частное партнерство в транспортном вузе	360
Федоров К.Е. Совершенствование механизма корпоративного управления с учетом инвестиций в информационный капитал	362

Для записей

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

*Материалы
8-й Международной научно-практической
конференции*

19-20 ноября 2009 года

Часть 2

Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Проблемы методологии статистического исследования предпринимательской деятельности. Конкурентоспособность вузов как фактор инновационного развития регионов

Материалы представлены в авторской редакции

Издательская группа: С.А. Бренер, Н.И. Здорovenko, Е.В. Чуркина

Лицензия ИД № 06360 от 30.11.2001.

Подписано в печать 22.10.2009. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 21,63 (23,25).

Уч.-изд. л. 31,5. Тираж 500 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.

443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

ООО "Гипография".

443029, Самара, ул. Ново-Садовая, 246, оф. 33.