

Министерство образования и науки РФ  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Ивановский государственный энергетический университет  
им. В.И. Ленина»

---

# **ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭКОНОМИКА (ИНТЭК-2011)**

Материалы Международной научно-  
практической конференции

17-18 марта 2011 года



Иваново

УДК 338.242/.27  
ББК 65.05  
И 102

И 102      Инновации, технологии, экономика (ИНТЭК-2011). Материалы международной научно-практической конференции. Иваново, 17-18 марта 2011 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.В. Клочковой. – Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т, 2011. – 468 с.

Рассматриваются проблемы и перспективы развития инноваций, технологий и экономики в современном мире (перспективные направления развития отраслей и комплексов промышленности, актуальные аспекты экономики, финансов и бизнеса).

Материалы международной научно-практической конференции представляют интерес для научных работников, докторантов и аспирантов, студентов и специалистов в области техники, технологий, инноваций и экономики в РФ и за рубежом.

**УДК 338.242/.27**  
**ББК 65.05**

## **УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ - УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!**

Оргкомитет международной научно-практической конференции «Инновации, технологии, экономика» (ИНТЭК-2011), проводимой в Ивановском государственном энергетическом университете им. В.И. Ленина, благодарит всех участников конференции за проявленный интерес к рассматриваемой проблематике вопросов.

Цель конференции – обсуждение проблем, тенденций и перспектив функционирования экономики и промышленности России на основе применения результатов практической деятельности современных инновационно-технологических предприятий, научных и общественных организаций, вузов в условиях динамичной рыночной среды.

Особенностью мероприятия является одновременное участие всех заинтересованных в развитии данного направления сторон: ученых, студентов, представителей бизнеса, органов государственной власти, а также всех, кому небезразлично развитие отечественной науки, технологии, инноваций и экономики в целом.

В конференции принимают участие ученые и специалисты, студенты высших учебных заведений государственные деятели и представители предпринимательских структур из стран Ближнего Зарубежья (Беларусь, Болгария, Грузия, Украина), а также из городов РФ (Москва, Санкт-Петербург, Абакан, Артем, Архангельск, Белгород, Братск, Владивосток, Волгоград, Волжский, Вольск, Воронеж, Дзержинск, Екатеринбург, Железногорск, Иваново, Иркутск, Казань, Краснодар, Красноярск, Майкоп, Набережные Челны, Наро-Фоминск, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Пенза, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Саров, Ставрополь, Тольятти, Челябинск, Шуя, Элиста, Ярославль и др.).

Участие в конференции большого числа ученых и практиков свидетельствует о ее актуальности, позволят им поделиться своими достижениями, а также предоставляет возможность получения ими богатого методического и информационного материала.

### **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ МНТК «ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭКОНОМИКА» (ИНТЭК-2011)**

<b>Карякин А.М.</b>	Ивановский государственный энергетический университет, декан факультета экономики и управления, д-р экон. наук, проф.
<b>Клочкова Н.В.</b>	Ивановский государственный энергетический университет, д-р экон. наук, проф.
<b>Иванова О.Е.</b>	Ивановский государственный энергетический университет, асп. каф. МиМ
<b>Смирнов Н.Н.</b>	Ивановский государственный энергетический университет, асп. каф. ПТЭ

**Оргкомитет конференции благодарит** за оказанное содействие и поддержку в проведении Международной научно-практической конференции «Инновации, технологии, экономика» (ИНТЭК-2011):

**Департамент внутренней политики Ивановской области** и лично начальника департамента Д.Н. Ковалевского, начальника управления по молодежной политике Д.А. Шишкина



**ЗАО «Системинвест»** (г. Москва) и лично генерального директора О.В. Терехова, финансового директора А.Г. Плетневу

СИСТЕМИНВЕСТ

**ЗАО «КАФ «Баланс-Аудит»** (г. Ярославль) и лично генерального директора В.О. Бердичевскую



**ООО «Протекс»** (г. Иваново) и лично генерального директора И.Р. Петрова



**ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ КОНФЕРЕНЦИИ  
«ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭКОНОМИКА»  
(ИНТЭК-2011)**

- Тарарыкин С.В.** Ивановский государственный энергетический университет, ректор, д-р техн. наук, проф. (г. Иваново)
- Тютиков В.В.** Ивановский государственный энергетический университет, проректор по научной работе, д-р техн. наук, проф. (г. Иваново)
- Гечбаия Б.Н.** Батумский государственный университет им. Шота Руставели, д-р экон. наук, проф. (г. Батуми, Грузия)
- Гришанова О.А.** Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, заведующая кафедрой финансов, кредита и мировой экономики, д-р экон. наук, проф. (г. Иваново)
- Иванов Л.Г.** Торгово-промышленной палата Ивановской области, президент, кандидат экономических наук (г. Иваново)
- Калинков К.С.** Университет экономики г. Варна, д-р экон. наук, проф. (г. Варна, Болгария)
- Ковалевский Д.Н.** Департамент внутренней политики Ивановской области, начальник (г. Иваново)
- Козырь Н.С.** Кубанский государственный университет, канд. экон. наук, доц. (г. Краснодар)
- Мальцева Г.И.** Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, директор института права и управления, д-р экон. наук, проф. (г. Владивосток)
- Пириашвили А.Б.** Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины, канд. экон. наук, ст. науч. сотр. (г. Киев, Украина)
- Плеханова А.Ф.** Нижегородский государственный технический университет, заведующая кафедрой управления финансами предприятий, д-р экон. наук, проф. (г. Нижний Новгород)
- Сидорина И.Ф.** Комитет по бюджету Ивановской областной Думы, заместитель председателя (г. Иваново)
- Шевченко И.В.** Кубанский государственный университет, декан экономического факультета, д-р экон. наук, проф. (г. Краснодар)
- Юденко М.Н.** Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет, руководитель центра международных проектов, д-р экон. наук, доц. (г. Санкт-Петербург)

# **EUROPEAN DIRECTIVES ON IMPROVEMENT OF THE ENERGY EFFICACY OF THE HOUSING FUND**

**Kalinkov K.S., Doctor of economics, associate professor**

University of Economics, Varna, Bulgaria

State policy directions on renovation of housing buildings origin from the goals of the national housing strategy, aimed at stopping the process of deteriorating the condition of the existing housing stock. The goal is renovation of multiple-family housing buildings, consisting of three or more floors, and the results pursued is are following:

- Prolongation of the physical and social life of housing buildings by considerably improving the exploitation quality and the comfort of habitation;
- Guaranteeing the safety of housing and the security of ownership;
- Improving the energy efficacy of housing and its market value;
- Creating a long-lasting practice of adequate management and maintenance of the floor ownership;
- Creating a housing environment, that is susceptible to sustainable development.
- The specific technical tasks, connected to the renovation of housing buildings in the country, are the following:
- Securing the constructive stability of the building, including seismic stability;
- Replacing leakages on roofs, internal and external gaps, water, sewer and heating installations;
- Improving the level of energy efficacy by means of: decreasing heating losses from walls by realization of energy-saving measures; securing effectively functioning heating systems by creating new distributing stations and repairing of installations;
- Securing and practical application of renewable energy sources;
- Securing reliable and effective functioning of water-supplying systems;
- Securing the fire safety of the housing building;

- Securing of an accessible urbanized environment;
- Improving the internal and external aesthetic qualities of the housing buildings, and harmonizing them with the environment.

Renovation of housing buildings includes neither repairing and improvement of internal surfaces of separate housing units, nor their equipment and furniture. The latter are subject to individual initiative of the owners. It's recommended that internal repairing is synchronized with the repairing of the building's common parts in order to avoid undesired conflicts and excess of costs. In cases, when housing building is about to be renovated, and the technical research reveals serious constructive defects, a need emerges for entrusting a constructive and technical expertise for the evaluation of the carrying capability and the durability of the construction. The decision for the renovation of a certain housing building is being taken after the building has been tested in order to determine the value of the "efficacy" criterion, which is done by juxtaposing the renovation cost and the remaining value of the building. In rare cases, when the common physical condition of the building is very bad, i.e. the building is worn out; this may lead to a prescription for its demolition, or for letting it perform its function till the end of its exploitation term.

The necessary financial resource for the renovation of the housing stock is being forecasted. Sources of financing the events, connected to the renovation of the housing stock, should be looked for in different directions. During this process the state helps owners of units in multiple-family housing buildings by means of a direct subsidy, amounting to 20% of the total value of the renovation, including a package of technical services as technical research, passport of the building, samples of project decisions and consultation, and all other preferential conditions, created by the state, and regarding the renovation of old buildings. Beside the direct monetary subsidy, after accomplishing the renovation procedure, the owners of housing units gain ownership over the land below.

Together with the direct subsidizing, the state engages itself in the following additional measures for assistance:

- Fiscal discounts for the owners of housing units after the accomplishment the renovation procedure;

- Fiscal discounts for physical and juridical persons in accordance to the Law for corporate income taxation;
- Auction requirements and minimum rate of profit;
- Creation of conditions for the realization of contracts for renovation, compensated with a right for construction or some type of upgrading, if there is a structural possibility and willingness from the owner's side.

The financial contribution of the owners is determined on the basis of the average value of 1m<sup>2</sup> of the unfurled built area, subject to the package of measures for renovation. The 20%-state subsidy is being deducted from this value. Every particular case is preceded by a technical review, which determines the range of engineering and technical measures and the value of the investment project for the renovation of the building.

The financial resources, invested by housing owners, are being gradually recovered as a result of lowering the costs for energy used and of acquittance from payment of a tax over real estate ownership for a specific period of time. Other options for lowering the financial burden of the owners, in connection to housing buildings renovation, are:

- Signing contracts with a guaranteed result for the owners with companies, offering energy-effective services, under the condition that for a specified period of time the companies receive the difference between the amounts paid for energy before and after the renovation;
- Signing contracts with a guaranteed result for the owners with companies, specified in such renovations, under the condition that the companies receive ownership rights over some new built properties as a result of an upgrading, if there is a structural possibility and willingness from the owner's side.

Owners of housing units renovated according to municipal "Programs for restructuring and renovation of housing complexes", gain ownership over the land, adjacent to the building, after differentiating a separate regulated land estate by means of restructuring the housing complex. This considerably increases the market value of the property after its renovation. To achieve this, the owners of separate properties in housing buildings in the regime of floor property have to regis-



ter a partnership of owners as a juridical person in an order, determined by law. The juridical person can sign a contract with a municipal company for performing the investor's function on the renovation of the building. The owners' partnership may sign a contract with a guaranteed result with a company for services in the field of energy as well.

The estimated effect from the accomplishment of the renovation of housing buildings is reflected in the following directions:

- *Economy of energy and heating*

The average economy of energy as a result of renovation, on the basis of the engineering and technical measures, is about 25-35kWh/m<sup>2</sup> of the unfolded build area per year. The estimated effect from replacing old heating installations by new ones in households will comprise about 35% economy from costs, realized before the renovation, on condition that the temperature regime in the rooms is kept the same. Depending on the type of heating-carrier, the regime of heating, the type of outer construction, the number of heated rooms and the location of the building, as well as the climatic zone, this economy may vary a lot.

- *Ecological effect*

The final ecological effect is expressed in lower emissions of carbon dioxide. After energy efficiency measures are applied, they decrease the emission per 1000m<sup>2</sup> of unfolded built area by 0.2MT per year. The decrease of emissions is different, depending on the energy source (central steam heating, heating on electrical energy, on wood, or on coal).

From ecological point of view, the accomplished events, connected to renovation of housing buildings, are most effective in housing, using heating on electrical energy. The ecological equivalent and value of energy saved may become three times higher than ones in housing, using central steam heating.

- *Social effect*

An indirect effect from accomplished events, connected to the renovation of housing buildings, is an increase in the numbers of workers and experts, engaged in this process. According to an expertise, over 60 thousand workers will be necessary, not counting the engineering and technical personnel

and the parallel production and trade activities, where about the half of the latter number will be needed.

The renovation of the housing stock in the country is mainly aiming at achieving a certain energy efficacy. As an equal member of the EU, Bulgaria is obliged to meet the criteria of the Union in this field. Directive 2002/91/EC of the European Parliament and the Council of the EU from 16 December 2002 is connected exactly to the energy efficiency of the building stock.

The housing and service sectors, in which the building stock plays a basic role, reach 40% of the total energy consumption of the EU. This percentage is rising, and leads to an increase in the carbon dioxide emission. Directive 93/76/EEC of the Council of the EU from 13 September 1993 for restriction of the emissions of carbon dioxide through improvement of energy efficacy (SAVE) obliges member-countries to develop, apply and report their actions according to the programs in the sphere of energy efficacy of the housing stock. To achieve this, additional legal instruments are necessary, which could formulate more concrete actions for the purpose of realizing the enormous potential for energy saving and diminishing the large differences among results in this field of the different member-countries.

Directive 89/106/EEC of the Council of the EU from 21 December 1988 for harmonizing the legal and administrative acts of the member-countries, regarding building, requires building activities and respective installations for heating, cooling and ventilation to be projected and realized in a way that minimizes the quantity of energy, used for their work, taking into consideration local climatic conditions and the needs of residents. For the realization of measures for the following approval of the energy efficacy of buildings, climatic and local conditions should be taken into consideration, as well as inner temperature and cost/efficacy ratio. Measures shouldn't conflict other significant requirements regarding buildings as access, rationality and purpose of the building.

The EU demands that the member-countries calculate energy efficiency of buildings on the basis of methods, which can be different on a regional level, and can include thermal insulation and other factors with an even more important role.

Applying a common approach to achieving a certain energy efficacy, the EU poises the condition for this process to be carried out by qualified and/or accredited experts, whose independence is guaranteed. This would lead to equalizing the efforts of the member-countries for saving energy in the construction sector and would bring transparency for future owners or consumers on matters, regarding energy efficacy on the real estate market in the EU.

Building stock will influence energy consumption in the long term, so new buildings have to meet minimum requirements for energy efficiency, in accordance to local climate. Good practices in this regard have to be adjusted for optimum use of the factors, leading to an increase of energy efficiency. Using alternative systems for energy supply is a process that hasn't been completely developed. Technical, ecological and economical opportunities for application of alternative systems for energy supply have to be overviewed and studied and this can be done by the member-countries of the EU by means of a study, which will lead to the preparation of a list of energy-saving measures on the basis of average data from local market, which meet the requirements for efficacy of investment from the point of view of costs. Before the construction work has started, specific studying can be required, if the measures are believed to be possible to be practically realized.

Doing overhauls, connected to the renovation of existing buildings, whose dimensions exceed certain limits, should be considered as a possibility for applying rentable measures for improvement of the energy efficiency. Overhauls are determined as cases, in which total cost of the repairing of the structure of the building and/or of energy appliances as: heating, hot water, air conditioning, ventilation and light exceed by 25% the building's value, not counting the value of the land below the building; or repairing, in which over 25% of the structure of the building is subject to the repairing. Increasing the overall energy efficiency of the building doesn't necessarily mean repairing of the whole building; repairing may be limited to those parts that are directly connected to the energy efficiency of the building and thus are effective from investments' point of view.

Requirements for renovation of existing buildings shouldn't be incompatible with the purpose, quality or characteristics of the building. Repairing activities, connected to renovation of buildings have to secure return of the additional costs made; on the other hand, repairing has to be done in a rational period of time. The process of certifying the buildings has to be assisted by programs for granting equal access to improving energy efficiency, realized on the basis of agreements between organizations of interested persons and agencies, appointed by member-countries; renovation activities have to be carried out by companies, specialized in services in the field of energy efficiency that are willing to engage themselves in utilizing a certain amount of investment.

It's necessary to note that for the purpose of raising energy efficiency of buildings, member-countries may use other ways and measures, which are not set in this directive. Countries should stimulate good building management and events, connected to it, aiming at achieving higher energy efficiency on the basis of good practice in this field.

#### References

1. Национална програма за обновяване на жилищните сгради в Р. България. София, 2005.
2. Харта на европейските градове – Приета от Съвета на Европа // Конгрес на местните и регионални власти в Европа. Резолюция 234. Страсбург, 30.03.1991.
3. Национална дългосрочна програма по енергийна ефективност до 2015 г. // МЕЕР-Агенция по енергийна ефективност. София, 2005.
4. Закон за енергийна ефективност. Д.В. Брой. 18/05.03.2004.
5. Национална жилищна стратегия на Р. България. София, 2004.

## **ПРОФИЛЬ МЕНЕДЖЕРА КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Абдульмянова Л.А.**

**Кондратьев Э.В., канд. экон. наук, доц.**

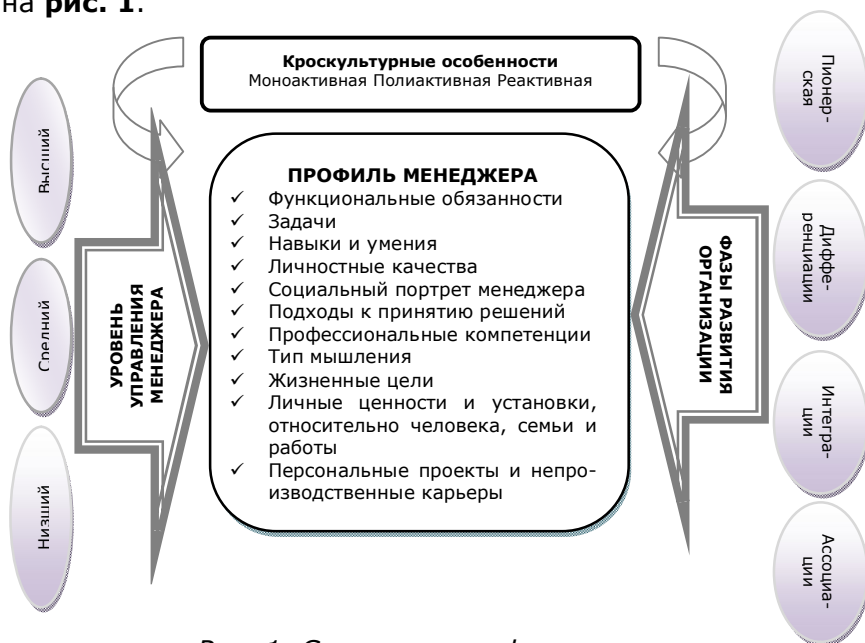
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, г. Пенза

На сегодняшний день не существует определенных стандартов в подходах к содержанию и структуре профиля

менеджера. Каждый, начинающий выполнять работу по профилированию, руководствуется лишь собственными представлениями о том, какую информацию и в каких объемах необходимо отразить в создаваемых профилях.

Для начала разберемся, что же такое профиль менеджера. Во многих источниках восприятие профиля менеджера разнятся. По результатам анализа определений профиля менеджера А.М. Гуревича, П.В. Малиновского, И.Б. Дураковой, В.В. Стрыгиной, С. Уиддета, С. Холлифорда [6] мы предлагаем следующее. Профиль менеджера – это описание личных данных (образования, опыта работы), профессиональных знаний, умений и навыков, компетенций, необходимых для осуществления определенных функций управления и выполнения обязанностей на определенном уровне управления.

Профилирование менеджера является одним из методов для эффективного подбора и оценки персонала. Общая структура профиля менеджера организации представлена на **рис. 1**.

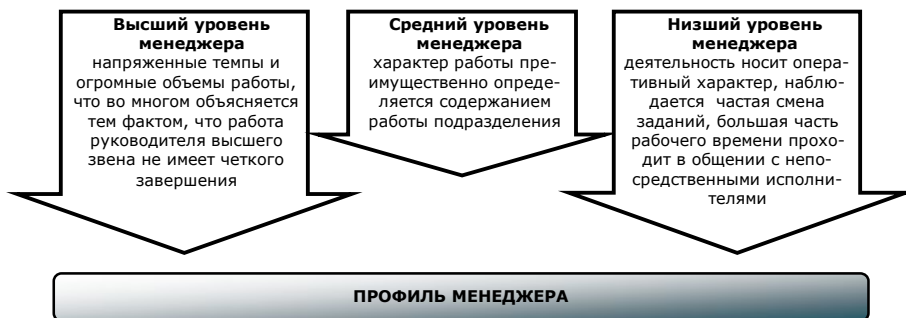


*Рис. 1. Структура профиля менеджера*

Анализ профиля менеджера, проведенный по различным источникам показал, что в структуру профиля менеджера включаются не только функциональные обязанности, задачи, навыки и умения, личностные качества, социальный портрет менеджера, подходы к принятию решений, профессиональные компетенции, тип мышления, но и дополнительно ещё некоторые составляющие профиля менеджера. К ним относятся жизненные цели менеджера, личные ценности и установки по отношению к окружающим людям, семье и близким, к работе и труду, а так же персональные проекты и непроизводственные карьеры.

На профиля менеджера оказывают влияние ряд факторов: 1. уровень управления, 2. фаза развития организации, 3. кроскультурные особенности менеджера в динамично развивающейся организации. Важно отметить, что профиль – это гибкая система, поэтому она может меняться под действием перечисленных выше факторов.

Влияние уровней управления на изменение профиля менеджера в организации можно представить в виде схемы, представленной на **рис. 2**.



*Рис. 2. Влияние уровней управления на профиль менеджера*

Руководители высшего звена – это группа управленческих работников, которая обеспечивает интересы и потребности владельцев акций, вырабатывает политику организации и способствует ее практической реализации.

Руководители среднего уровня являются связующим звеном между высшим и низшим уровнями управления. Такой менеджер является одновременно и руководителем, и специалистом. Поэтому для этой категории персонала необходимо определить потребности как в развитии управленческих качеств, так и в совершенствовании профессиональных знаний [3].

Что касается менеджеров низового уровня, то в условиях развития коммерческой деятельности, малого и среднего предпринимательства возникла потребность в определении их места и функциональной роли как организаторов деятельности, обеспечивающих ее соответствие условиям внешней среды (экономическим, правовым, технологическим и другим требованиям).

При рассмотрении профиля менеджера важно учитывать и кроскультурные особенности профиля менеджера организации. Выделяют три типа культур: моноактивные, полиактивные и реактивные культуры. Р. Льюс относит к моноактивным культурам Германию, Францию, Англию, Швейцарию; к полиактивным – Испанию, Италию, Россию, Иран; к реактивным – страны Востока, такие как Китай, Япония, Корея [4] (**табл. 1**).

Кроме уровней управления и кроскультурных особенностей на профиль менеджера важное влияние оказывает смена фаз развития организации. Можно отметить важную закономерность соответствия профилей менеджеров разных уровней управления фазам развития организации [1].

Так, для пионерской фазы развития организации в большинстве своем соответствует профиль менеджера низового уровня, так как предприятие только начало свое существование и руководитель-основатель обладает всеми полномочиями. Именно менеджер низового уровня будет организовывать деятельность всех членов организации, осуществлять контроль, заниматься проверкой отчетности и другими обязанностями.

Для фазы дифференциации характерно широкое использование машинной техники и уменьшение человеческого труда, что приводит к снижению затрат на человеческие ресурсы. Данная фаза характеризуется разделением функций.

Таблица 1  
**Основные характеристики культур**

Характеристика	Культура		
	моноактивная	полиактивная	реактивная
Степень открытости	Интроверты	Экстраверты	Интроверты
Отношение к планированию	Систематическое планирование будущего	Планирование в самых общих чертах	Планирование на общих принципах (т. е. сверяются с принципами)
Отношение к бизнесу	В данный момент заняты одним делом	Выполнение нескольких задач одновременно, параллельно	Реагируют в соответствии с ситуацией
Режим рабочего дня	Работают в фиксированное время.	Не разделяют личное и профессиональное время.	Сторонники гибкого графика
Отношение к коррективам	Строго придерживаются планов	Достаточно активно меняют планы	Сторонники небольших корректив, эволюций, изменений
Отношение к фактам	Нормы — строгая приверженность фактам	Подгоняют факты под свои цели	Утверждения имеют, как правило, общий характер
Эмоциональность	Достаточная бесстрастность	Высокая степень эмоциональности	Ненавязчивая забота
Отношение к работе	Работают в рамках своего подразделения	Не любят ограничивать себя никакими рамками.	Характерная черта - функциональная многозадачность
Делегирование полномочий	Допустимо делегирование профессионалам	Частая опора на родственников	Дело поручается надежным (т. е. преданным фирме) людям
Стиль общения	Предпочтение отдается деловому стилю.	Любят поговорить на отвлеченные темы.	Умело обобщают.
Отношение к собственным ошибкам	Не любят «терять лицо»	Могут вспылить, но и легко извиняются	Не могут «терять лицо»
Система аргументации в деловом мире	Стараются опираться на логику	Убеждение на эмоциональном уровне	Избегают конфронтации
Отношение к партнеру в процессе переговоров	Редко перебивают	Часто перебивают	Никогда не перебивают



Руководитель не может самостоятельно осуществлять контроль организации и вынужден часть своих обязанностей передавать заместителям и начальникам отделов. В результате, проявляется новый профиль менеджера среднего уровня управления.

Для интегральной фазы важен не единичный факт деятельности работника, а совокупный результат выполненной работы. Поэтому на данной фазе учитывается командная работа всех членов того или иного подразделения, группы, бригады. Доминирующей чертой для интегральной фазы является лидерство. Именно на этой стадии появляется явный лидер организации и коллектива, который и преобразует деятельность сотрудников в единый результат.

В ассоциативной фазе развития предприятия большое внимание уделяется внешней среде. На этой стадии развития организации основную роль играют консультанты, которые в свою очередь являются и топ менеджерами. Они выполняют связующую роль с внешними организациями, осуществляя консультирование других фирм, и тем самым создаётся тесное сотрудничество. Эта фаза характеризуется появлением таких новых составляющих в профиле менеджера (топ менеджера) как: жизненные цели, личные ценности и установки, персональные проекты и непроизводственные карьеры.

На сегодняшний день таких организаций и предприятий еще нет, но в будущем они будут работать на человеческий капитал организации. Они станут объектом усилий кадрового менеджмента XXI века.

Отметим, резюмируя, что использование профилирования приводимо как для организации, так и для самого менеджера, уточним основные преимущества применения профиля в организации [5]:

- профиль должности определяет эталонные требования к персоналу и формирует систему допусков к этому эталону, позволяет формировать уровни компетентности;
- профиль используется для оценки кандидатов при подборе персонала на необходимую должность, а так же для построения системы оценки персонала в компании в целом и для конкретной должности в частности;

- профиль объединяет все HR-процессы в единую систему не только для сотрудников подразделений по управлению персоналом, но и для руководителей всех уровней.

И самым главным в применении профиля менеджера является то, что система управления в организации становится более управляемой и менее подверженной влиянию отдельных факторов при различных рискованных ситуациях и форс-мажорах.

#### **Библиографический список**

1. Глазл Ф., Ливехуд Б. Динамическое развитие предприятия; пер. с нем. Калуга: Духовное познание, 2000.
2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: учеб. пособие. 10-е изд. Мн.: Новое знание, 2007.
3. Кадровый тест-портрет // Кадровик. 2009. №2.
4. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forextimes.ru/article/a14206.htm>
5. <http://www.delo-press.ru/magazines/staff/issue/2009/11/10852/>
6. Стрыгина В.В. Профиль должности и оценка кандидатов на должность // Управление персоналом. 2009. №21.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

**Авдеева А.А.**

**Пивоварова М.А., д-р экон. наук, проф.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В течение многих десятилетий капиталистическое общество существовало в соответствии с основным принципом теории фирмы, принимающим вектор максимизации прибыли в качестве основной задачи предприятия в конкурентных условиях рыночной экономики. Современный глобальный финансово-экономический кризис дал повод усомниться в оправданности существующей парадигмы.

Не углубляясь в обсуждение данного дискуссионного вопроса, автор позволил предположить, что изначальные корни сегодняшнего кризиса лежат в духовной сфере, он не является кризисом отдельного субъекта экономической сис-

темы, а, напротив, обостряет глобальные социальные проблемы, но в то же время наделяет ранее второстепенных субъектов полномочиями для эффективного участия в их решении. Этим самым локомотивом процесса «выздоровления» мог бы, на наш взгляд, стать институт социального предпринимательства.

Главное, что отличает социального предпринимателя от бизнесмена, в привычном понимании этого термина, – это его мировоззрение, поставленная «с головы на ноги» система ценностей. Социальный бизнесмен, безусловно, осуществляет предпринимательскую деятельность и, в соответствии с её каноническим определением, заботится о получении прибыли, ибо должен поддерживать жизнеспособность своего предприятия. Однако его система стратегических приоритетов выходит за рамки коммерческой деятельности. Беря на себя дополнительные обязательства, формулируя альтруистичную миссию деятельности, социальный предприниматель вносит свою лепту в решение острых социальных проблем, требующих нестандартных, нешаблонных подходов к регулированию.

Выгода от функционирования социального предприятия мультипликативна, ибо подобная деятельность имеет «обратную связь», являясь воплощением т.н. модели «non-zero-sum relation», «отношений с ненулевой связью», в которых в выигрыше оказываются все участвующие стороны (бизнес и общество).

К примеру, результаты деятельности первого российского фонда социальных программ «Наше Будущее», появление которого, надо сказать, ознаменовало новый этап в развитии отечественного социального предпринимательства, подтверждают динамичное распространение данного феномена.

Социальное предпринимательство молодо душой. Об этом свидетельствуют успех студенческих конкурсов, проводимых указанным выше фондом, популярность данной темы среди молодых ученых, а также среднестатистический портрет относительно молодого социального предпринимателя.

Что касается зарубежной практики, стоит отметить, что на базе крупнейшей международной ассоциации под-

держки социального бизнеса «Ashoka» не первый год успешно функционирует проект «Changemakers», представляющий собой, по сути, социальную сеть для аккумуляции идей социального предпринимательства и дальнейшего спонсирования их поддержки.

Таким образом, только когда «взор» компании не ограничен шорами «максимизации прибыли», а задачи менеджеров не сводятся к заботе об увеличении дивидендов акционеров, имеет место вовлечение креативно мыслящих бизнесменов в разработку инновационных способов решения глобальных проблем современного общества, что означает инвестирование предпринимательского капитала в общественное благополучие.

Автор не призывает к тому, чтобы полностью забыть о финансовой стороне деятельности предприятия – ведь экономическая стабильность и финансовая устойчивость являются неперенными условиями успеха социального предприятия и выполнения добровольно взятой на себя социальной миссии. Мы лишь призываем задуматься о возможности придерживаться основного принципа микроэкономики – принципа безубыточности, а не искусственно поддерживаемого принципа максимизации прибыли.

Наиболее ярким и успешным же примером социального предпринимательства на сегодняшний день автор считает деятельность группы Grameen под руководством проф. М. Юнуса, который, сформулировал образ социального бизнеса в его сегодняшнем понимании. Суть его проекта заключается в создании и последующем тиражировании новой институциональной модели микрофинансирования, которая вывела на новый уровень борьбу с проблемой бедности и стимулировала экономическую активность соответствующих слоёв населения.

В настоящее время в научно-исследовательской, отсутствует единый подход к определению социального предпринимательства. В качестве рабочей дефиниции автор рассматривает определение «*Social Enterprise Coalition*»: «Социальное предприятие – это самокупаемый экономический субъект, функционирующий в рыночной среде, пре-

следующий при этом определенную социально-ориентированную цель<sup>1</sup>» [1, с. 5].

В этом определении заложены два ключевых аспекта социального предпринимательства: самоокупаемость и социальная миссия. Первый из них обусловлен тем, что для эффективного функционирования компания, обязана покрывать издержки, а также получать прибыль, которая рассматривается как излишек (*surplus*). Это, с одной стороны, подчеркивает некоммерческий статус социального предприятия, а, с другой, указывает на специфику распределения этой «прибыли», отсутствие «проедания» текущей прибыли, стимулирование развития.

Что касается социальной миссии как второго упомянутого аспекта социального предпринимательства, проф. Юнус характеризует данное явление как «бизнес, движимый идеей» (*cause-driven business*) [2], конечную пользу от деятельности которого извлекает общество, а выгода индивида, способного трудиться за эту идею, имеет, преимущественно нематериальную форму. В этом заключен синергический духовный мотивационный эффект и упомянутая ранее асимметрия экономических приоритетов компании. Приняв на вооружение данную новую парадигму мышления, институт социального предпринимательства представляет собой мощнейший катализатор позитивных социальных изменений.

В настоящее время общество располагает четырьмя механизмами, которые с разной степенью эффективности способны решать те или иные насущные проблемы:

- «Каждый сам за себя», или «спасение утопающих – дело рук самих утопающих»;
- «Социальное государство»;
- благотворительность;
- социальное предпринимательство, социальные инновации.

Стремительное развитие общества, увеличение пропастей в развитии между слоями населения в капиталистическом обществе, всё та же философия максимизации прибыли, свойственная наиболее обеспеченным его членам, на

---

<sup>1</sup> В оригинале: "Social Enterprises are self-sustaining businesses that trade in the marketplace, but their core purpose is social and/or environmental"

сегодняшний день не позволяет делать ставки на успех первого механизма. Абсолютной противоположностью является деятельность благотворительных учреждений. Однако в данном контексте как никогда остро стоит вопрос недостаточной эффективности, повышению которой отнюдь не способствует постоянная зависимость от внешнего финансирования. Когда жизнеспособность компании не имеет прямой корреляции с собственными финансовыми результатами, у работников отсутствует необходимая мотивация, толкающая их на поиски повышения производительности и социальной отдачи компании.

Всё это обусловило необходимость вмешательства справедливой руки власти, и в настоящее время в значительной части развитых стран механизм социального обеспечения находится главным образом в ведении государственных структур. Однако вполне справедливо задаться вопросом об эффективности единого распределительного механизма, удовлетворяющего в основном базовые потребности общества за счет аккумуляции средств налогоплательщиков. Несмотря на доступ к мощнейшим социологическим и статистическим инструментам, насколько адекватно может государство определить истинные потребности общества? Не сведет ли инертность и неповоротливость механизма государственной машины на нет все позитивные последствия централизованной социальной политики?

В попытках ответа на данные вопросы, альтернативный вариант приходит на ум сам собой. Социальное предпринимательство во многом решает проблемы, связанные с безоговорочным возложением на государство функции защитника общества. Ведь будучи «ближе к народу», социальный предприниматель более чуток к его нуждам и полнее может определить его приоритетные потребности. В противовес излишней бюрократизации, социальный предприниматель каждый день действует в конкурентной среде, что побуждает его искать всё новые и новые эффективные инновационные решения просто для того, чтобы остаться на плаву! А вместо инертности и неповоротливости государственных органов, предприниматель обладает такими чертами, как гибкость, адаптивность и креативность.

Таким образом, сегодня наиболее многообещающий вектор расширения масштабов социального предпринимательства – это форма партнёрства государства, социальных предпринимателей и частного капитала, что также способствовало бы повышению эффективности коммерциализации идей СП. Именно такую стратегию взяли на вооружение развитые западные страны

Справедливости ради необходимо отметить, что в современном ориентированном на инновации Российском обществе отнюдь не наблюдается недостатка идей, которые потенциально могли бы лечь в основу успешного социального предприятия. Однако существует проблема иного толка – проблема скорости и широты развития явления. Западные исследователи [3] убеждены, что, при оказании должной поддержки со стороны государства, идеи социальных предпринимателей могут найти более быстрое и широкое распространение.

Подобно любому экономическому субъекту, социальный предприниматель неизбежно сталкивается с вопросом аккумуляции ресурсов на начальном этапе, а также в ходе дальнейшего развития и расширения деятельности. Особый «почерк» наблюдается и в данной области. Ниже рассмотрены специфические источники финансирования.

- Гранты специализированных государственных учреждений, благотворительных фондов. Примером может служить деятельность специализированного Фонда Социальных Инноваций (SIF, *Social Innovation Fund*) в США, учрежденного по инициативе Барака Обамы в 2010 г, осуществляющего тендерное финансирование наиболее успешных некоммерческих организаций за счет аккумуляции индивидуальных пожертвований и взносов благотворительных учреждений. Предшественником SIF служил CEO, Center for Economic Opportunity, функционировавший под руководством Майкла Блумберга.
- Кредиты банков, либо CDFI (*community development finance institutions*), специализированных учреждений, специализирующихся на финансовой поддержке субъектов наиболее нуждающихся в этом отраслей. Более того, опыт сотрудничества с CDFI в финансовой истории

компания сможет стать для социального предпринимателя залогом будущего беспроblemного получения заёмных средств в банках. В данном контексте особого внимания заслуживает пример *Big Society Bank*, Великобритания, который осуществляет финансирование не за счет собственных средств, а выступает промежуточным звеном между финансовыми посредниками и волонтерами и социальными предпринимателями.

- В Великобритании развитие получил также такой специфический инструмент финансирования как «*patient capital*», который подразумевает согласие спонсора на невозврат части инвестиций взамен на социальную «отдачу». В России подобный источник финансирования существует главным образом в виде пиар-кампаний крупнейших корпораций, и, по мнению автора данной статьи, заслуживает внимания и централизованного поощрения

В целом, хотелось бы с радостью отметить достаточно стабильное развитие позитивного общественно-экономического движения, окрещенного международным изданием *Economist* в 2006 г. «*philantropic capitalism*», означающее привлечение частного капитала к финансированию социально-значимых проектов. Во многом это также способствует решению вопроса оценки степени эффективности соц. предприятия, ведь при осуществлении капиталовложений основным вопросом любого инвестора является степень отдача от вложенных средств. Данная концепция и является частью стратегии *Big Society Bank*, ведь «*venture capitalists*», чьи средства составляют финансовую основу деятельности банка, имеют личный интерес в комплексной индивидуальной оценке перспективности конкретного инвестиционного проекта. *Big Society Bank*, таким образом, снимает с себя данную аналитическую задачу, тем более осложненную отсутствием привычных индикаторов прибыльности, доходности на акцию и т.п., применимых для коммерческих организаций

Наконец, отметим исключительно инновационный финансовый инструмент, т.н. «*social-impact bond*», «облигации общественной выгоды», впервые примененный в Великобритании. В зависимости от наличия общественной выгоды



от деятельности социального предприятия – объекта капиталовложений, инвесторы получают от государства пропорциональную премию по данным облигациям. Подобный инструмент позволяет сделать долгосрочные инвестиции в социальный сектор более привлекательными, перераспределяет риск на рынок частных капиталов, а также подразумевает расходование публичных фондов только в случае успеха проекта.

Запуск подобного комплексного проекта в России мог бы иметь двоякий эффект и, помимо прямого положительного результата для социального бизнеса, мог бы также способствовать повышению финансовой грамотности и развитию и расширению спектра операций на фондовом рынке.

Разумеется, в современной России существуют трудности на пути развития явления СП – и это не только отсутствие должной информационной и административной поддержки, но и необходимость перенятия опыта запада (что также могло бы способствовать повышению финансовой грамотности в целом), фактор инертности мышления современных бизнесменов (однако в этом отношении также наблюдаются положительные тенденции)

Основной задачей на сегодняшний день мы считаем создать конкурентной платформу для взаимовыгодного партнерства государства и бизнеса с целью претворения в жизнь социальных инноваций. Перспективным направлением является также адаптация успешных западных нововведений, описанных выше, что одновременно способствовало бы повышению финансовой грамотности

Социальное предпринимательство изначально зиждется на поощрении нестандартных подходов к решению задач. Когда традиционные схемы терпят неудачу, общество возлагает надежды именно на социальные инновации, именно поэтому мы видим студенчество в качестве генераторов идей социального прогресса. Именно поэтому институт высшего образования является, на наш взгляд, оптимальной платформой для развития социального предпринимательства.

В первую очередь, это может выражаться в учреждении комплексных образовательных программ, стимулирую-

щих интерес к социальному предпринимательству с одной стороны и решающих проблему информационной поддержки существующих субъектов социального бизнеса – с другой. Подобные программы могли бы способствовать более полной реализации творческого потенциала бизнесменов, духовные устремления которых побуждают их открывать новые границы в бизнесе и выходить за пределы ограниченного шорами максимизации прибыли мышления.

Также, безусловно, многообещающей является модель «СП для СП» – это некоммерческие профессиональные объединения, в частности, на базе ВУЗов, оказывающие поддержку при создании и дальнейшем функционировании социального бизнеса (пр., учреждение CSR – Великобритания).

В заключение хотелось бы отметить, что российские ВУЗы уже сегодня начинают оказывать поддержку инициативных программ продвижения социального предпринимательства. Так, автору данной статьи была предоставлена возможность прочтения курса «Социальное предпринимательство» для группы школьников на базе «Финансового университета при Правительстве РФ». Была отмечена неожиданная заинтересованность юных слушателей, что позволяет строить дальнейшие планы в данной области. В том числе, создание непосредственного социального проекта, представляющего собой модификацию модели бизнес-инкубаторов с прямым привлечением студентов ВУЗов, направленную на самых юных бизнесменов. Помимо позитивного социального эффекта, это также позволило бы внести неоценимую лепту в решение вопроса повышения финансовой грамотности и компенсировать недостаточность практической составляющей современного образования.

#### **Библиографический список**

1. There's more to business than you think. A guide to social entrepreneurship. London: Social Enterprise Coalition, 2003.
2. Yunus M. Creating a World without poverty. NY: Public Affairs, 2007.
3. Let's hear those ideas // The Economist. 2010, August 12.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И НОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Александрин Ю.Н., канд. экон. наук, доц.**

Кубанский государственный университет,  
г. Краснодар

Модернизация российской экономики, курс на инновационную модель развития общества предполагает возрастание роли малого бизнеса как наиболее креативного элемента предпринимательской среды. Для стран-лидеров рынка инноваций (США, Японии, Германии) существует одна общая макроэкономическая закономерность – приоритетная роль малого бизнеса в национальных экономиках. В 2009 г. доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий составляла от 97,6% (США) до 99,7% (Германия, Япония), в общей численности занятого в экономике населения – от 50,6% (США) до 70,2% (Япония), в ВВП – от 52% (США) до 53,8% (Германия) [1].

Показатели уровня развития малого предпринимательства в России значительно ниже: доля в ВВП – около 21%, доля работников в общей численности занятых – 16,6%, доля в общем количестве предприятий – примерно 40% [2]. При этом доминируют малые предприятия, занятые в оптовой (розничной) торговле и сфере операций с недвижимостью (риэлторские услуги и арендный бизнес).

В 2009 г., по данным Росстата, оптовой и розничной торговлей было занято от 40,0% (ЮФО) до 47,3% (Уральский ФО) малых и микропредприятий, операциями с недвижимостью и арендным бизнесом – от 13,8% (ЮФО) до 17,6% (Сибирский ФО). Что касается малого инновационного бизнеса, то уровень выше среднероссийского отмечается только в Центральном (1,4%) и Северо-Западном (1,0%) федеральных округах. В Приволжском и Уральском федеральных округах лишь 0,7% малых и микропредприятий занимаются инновационными разработками, а в Южном и Дальневосточном федеральных округах и того меньше – 0,5 и 0,3% соответственно [3]. Эффективно решать масштабные задачи перехода к инновационной модели экономики с такими деформациями отраслевой структуры малого бизнеса, на наш взгляд, достаточно проблематично.

Большинство отечественных ученых-экономистов рассматривают проблему стимулирования малого предпринимательства в стране преимущественно через призму увели-

чения объемов финансирования из федерального бюджета. В этой связи необходимо подчеркнуть, что с 2005 по 2010 гг. финансирование господдержки МСП за счет средств федерального бюджета увеличилось в 16 раз: с 1,5 млрд руб. в 2005 г. до 24 млрд руб. в 2010 г. [2]. Но только многократное увеличение объемов финансирования при существующих институтах государственной поддержки МСП на федеральном и региональном уровнях не позволит в ближайшей перспективе достигнуть мирового уровня развития малого бизнеса. Об этом говорят и основные показатели динамики развития малого предпринимательства РФ в 2008–2009 гг.

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 1,1% снизилась среднесписочная численность работников малых и микропредприятий в РФ, на 3,2% – в Приволжском федеральном округе, на 4,9% – в ЮФО. В целом по стране за анализируемый период оборот малых и микропредприятий сократился на 17%. Для всех федеральных округов характерна отрицательная динамика по данному показателю. Наибольшее сокращение оборота малых предприятий наблюдается в Центральном, Сибирском и Дальневосточном федеральном округах – 17,9, 25,9 и 26% соответственно. Аналогичная картина и в динамике инвестиций малых и микропредприятий в основной капитал. Этот показатель снизился в целом по РФ на 33,6%, по федеральным округам – от 23,8% (ЮФО) до 36,4% (Дальневосточный ФО) [4].

Приоритетным направлением должно стать формирование принципиально новых институтов стимулирования малого предпринимательства, ориентированных на инновационную модель экономического роста. В настоящее время реализацией государственной политики и стратегии стимулирования малого предпринимательства занимается Минэкономразвития Правительства России и еще 12 министерств и ведомств. Кроме того, в 2008 г. была создана Правительственная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства для обеспечения координации деятельности органов исполнительной власти и взаимодействия с представителями предпринимательского сообщества. При колоссальном объеме работ (более 20 направлений, охватывающих практически все сферы деятельности малого и

среднего предпринимательства) комиссия функционирует на общественных началах.

Учитывая стратегическую роль малого бизнеса в модернизации экономики России, необходимо создать специализированное министерство в структуре Правительства РФ – Министерство малого и среднего предпринимательства, которое бы занималось исключительно реализацией государственной политики и стратегии развития малого и среднего бизнеса. Например, в США переломным моментом в развитии малого предпринимательства стало создание в 1953 г. Администрации малого бизнеса США (SBA), которая подотчетна только Президенту и Конгрессу. SBA имеет представительства в каждом штате, крупных городах и ряд специализированных подразделений, реализующих программы развития МСП на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Как показывает мировой опыт, формирование оптимальных институциональных основ стимулирования МСП невозможно без создания института оценки эффективности государственных программ поддержки малого бизнеса. В США эти функции выполняет Генеральная инспекция (OIG), подотчетная только Президенту страны и Конгрессу. В России оценку эффективности господдержки МСП осуществляют: на федеральном уровне – Минэкономразвития Правительства России, на региональном и муниципальном уровнях – администрации субъектов РФ и муниципальных образований. Таким образом, качество своей работы оценивают сами разработчики (исполнители) программ.

Оценку эффективности реализации федеральных (региональных) программ в сфере малого предпринимательства, по нашему мнению, необходимо поручить независимой структуре, подотчетной только Президенту РФ – Федеральному агентству по контролю в сфере малого и среднего предпринимательства. Основными функциями Федерального агентства по контролю в сфере МСП должны стать:

- оценка эффективности деятельности Министерства малого и среднего предпринимательства и уполномоченных организаций по реализации федеральных (региональных) программ поддержки малого предпринимательства;

- разработка предложений по совершенствованию государственной политики и стратегии стимулирования МСП;
- экспертиза всех нормативных актов в сфере МСП с точки зрения дерегулирования и снижения административных барьеров, разработка альтернативных вариантов;
- оказание правовой помощи, юридической защиты предпринимателей в регионах.

Основой предлагаемой модели трансформации институциональной среды малого предпринимательства является разграничение функций по реализации государственной политики в сфере МСП:

- функции по формированию основных направлений государственной политики и стратегии развития МСП предлагается возложить на Правительственную комиссию при Президенте РФ;
- функции по разработке, реализации и координации федеральных программ поддержки МСП – на Министерство малого и среднего предпринимательства. На региональном (муниципальном) уровне аналогичные функции целесообразно делегировать соответствующим департаментам администраций субъектов РФ и муниципальных образований;
- функции по мониторингу, анализу и оценке эффективности реализации программ поддержки МСП всех уровней - на Федеральное агентство по контролю в сфере малого и среднего предпринимательства, а также специализированные НИИ, независимые консалтинговые и аудиторские фирмы, общественные организации субъектов малого предпринимательства.

Развитие малого предпринимательства тормозит наличие многочисленных административных барьеров, правовая незащищенность. Несмотря на принятие ряда законодательных актов, направленных на оптимизацию институциональных условий в сфере МСП, проблема остается нерешенной. В качестве примера можно привести эффективность реализации Федерального закона № 159-ФЗ от 22.07.2008 «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной

собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства». По данным мониторинга Минэкономразвития России, по состоянию на май 2010 г. из 5 192 тыс. субъектов МСП только 0,16% предпринимателей выкупили арендуемое имущество. Арендуют объекты недвижимости субъектов РФ и муниципальных образований в настоящее время около 1 млн субъектов МСП, а стали собственниками в рамках действия указанного закона – 10 475. В 11 субъектах РФ не составлено списков предлагаемой льготной приватизации региональной и муниципальной недвижимости. В отдельных субъектах РФ (г. Санкт-Петербурге, Новосибирской, Нижегородской, Сахалинской и Курской областях) стоимость 1 м<sup>2</sup> приватизируемой бизнес-недвижимости превысила рыночную [4].

Действенным инструментом сокращения административных барьеров, оптимизации институциональной среды МСП будет включение в систему оценки эффективности работы региональных и муниципальных администраций следующих показателей:

- количество вновь созданных и действующих малых предприятий, в том числе производственных и инновационных;
- доля малых предприятий в валовом региональном продукте (ВРП), в том числе производственных и инновационных;
- количество экспортно-ориентированных малых предприятий;
- среднесписочная численность работников малых предприятий, в том числе производственных и инновационных;
- количество малых предприятий, получивших финансовую поддержку через региональные гарантийные фонды, в том числе производственных и инновационных;
- обеспеченность малых предприятий региональной (муниципальной) имущественной инфраструктурой (бизнес-инкубаторы, технопарки)
- объем заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд, заключенных с субъектами малого предпринимательства.

При отрицательной динамике предложенных индикаторов объемы финансирования государственной поддержки МСП из федерального бюджета для субъектов РФ целесообразно сокращать пропорционально их снижению.

#### **Библиографический список**

1. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран. X Всероссийская конференция представителей малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.giac.ru>
2. Тезисы выступления министра экономического развития РФ Э. Набиуллиной на X Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий «Роль малого и среднего бизнеса в модернизации экономики России». Москва, 26 мая 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nisse.ru>
3. Малое предпринимательство в России. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009.
4. Аналитическая справка по проблемам в реализации Закона № 159-ФЗ и предложениям по их решению. ОПОРА России, 14 мая 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opora.ru>

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕПЛОВЫХ ПОТОКОВ ОТ ФАКЕЛА ПРИ СОВМЕСТНОМ СЖИГАНИИ В ТОПКЕ МАЗУТА И ГАЗА**

**Ахсанов М.М., канд. техн. наук, доц.  
Таймаров М.А., д-р техн. наук, проф.  
Мазитов А.И.**

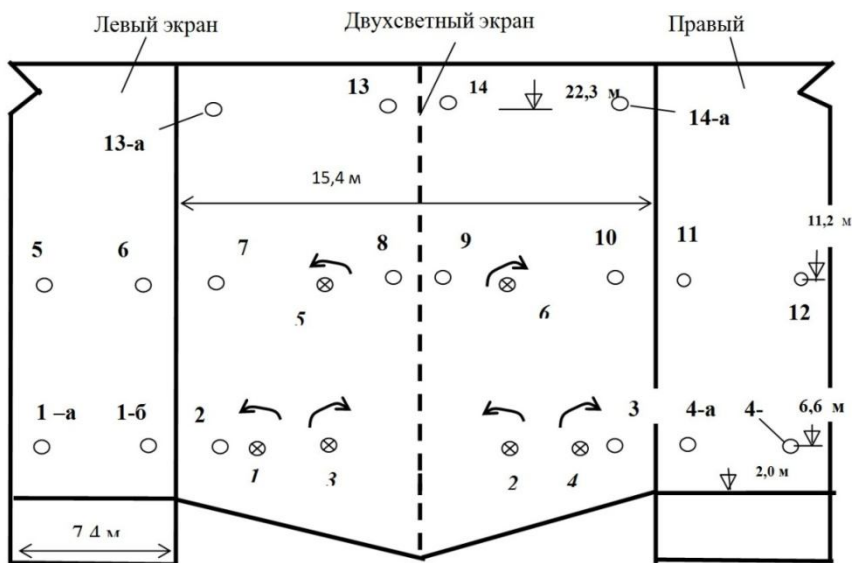
Казанский государственный энергетический университет,  
г. Казань

Распределение тепловых потоков по высоте топки энергетического котла влияет на условия работы испарительных экранных поверхностей. От интенсивности парообразования в экранных трубах зависит процесс перегрева пара, и, как следствие, КПД котла. В этой связи данная работа является актуальной. Измерения падающих потоков от факела в данной работе проводились по методике, изложенной в работах [1,2]. При измерениях тепловых потоков использовался радиометр полного излучения, отградуированный по абсолютно черному телу.



Среднеквадратичная приборная погрешность экспериментов при измерениях тепловых потоков составляла  $\pm 2,76\%$ .

Эксперименты проводились на Набережно-Челнинской ТЭЦ. Сжигался мазут М-100 с теплотворной способностью  $Q_{н}^p = 9561,5$  ккал/кг и природный газ с  $Q_{н}^p = 8028$  ккал/м<sup>3</sup>. Схема расположения лючков и горелок, через которые проводились измерения приведена на **рис. 1**.



*Рис. 1. Схема расположения и нумерация лючков и горелок в топке котла ТГМ-84Б:*

- лючки,
- ⊗ горелки,
- ↷ направления крутки воздуха в горелках.

Распределение тепловых потоков от факела по ширине топки котла ТГМ-84Б на отметках 6,6 м и 11,2 м и по высоте топки приведено на **рис. 2, 3, 4**.

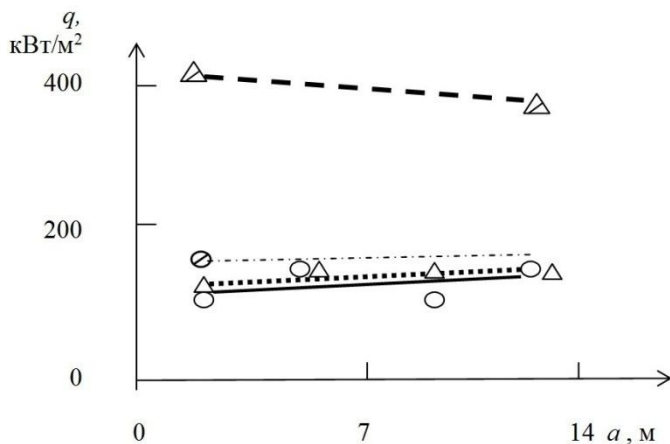


Рис. 2. Изменение падающих потоков  $q$  от факела на отметке 6,6 м по ширине топки  $a$  котла ТГМ-84Б:

- нагрузка 275 т/ч, расход газа 23 тыс. м<sup>3</sup>/час, КПД 94,56 %;
- △·· нагрузка 333 т/ч, расход газа 28,3 тыс. м<sup>3</sup>/час, КПД 94,18%;
- ⊙ - нагрузка 310 т/ч, расход газа 20 тыс. м<sup>3</sup>/час, расход мазута 7,2 т/ч, КПД 93,88%;
- △ - нагрузка 370 т/ч, расход газа 8 тыс. м<sup>3</sup>/час, расход мазута 22 т/ч КПД 92,94%.

Из рис. 2-4 видно, что увеличение доли сжигаемого мазута в смешанном топливе вызывает сильный рост значений падающих тепловых потоков от факела на уровне горелок первого яруса. На выходе из топки значения падающих от факела тепловых потоков изменяются незначительно. По ширине топки на уровне второго горелок происходит увеличение значений падающих тепловых потоков от факела в центральной области топки около двухсветного экрана. Значения КПД котла с ростом доли сжигаемого мазута в смешанном топливе понижаются вследствие повышения количества вырабатываемого пара в экранных поверхностях нагрева.

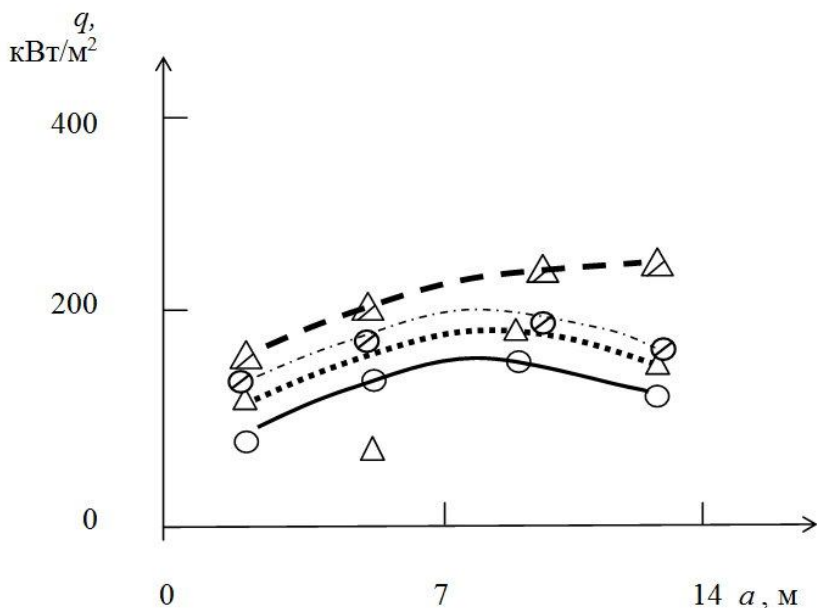


Рис. 3. Изменение падающих потоков  $q$  от факела на отметке 11,2 м по ширине топки а котла ТГМ-84Б:

- нагрузка 275 т/ч, расход газа 23 тыс. м<sup>3</sup>/час, КПД 94,56%;
- △— нагрузка 333 т/ч, расход газа 28,3 тыс. м<sup>3</sup>/час, КПД 94,18%;
- ⊖— нагрузка 310 т/ч, расход газа 20 тыс. м<sup>3</sup>/час, расход мазута 7,2 т/ч, КПД 93,88%;
- △— нагрузка 370 т/ч, расход газа 8 тыс. м<sup>3</sup>/час, расход мазута 22 т/ч КПД 92,94%.

#### Библиографический список

1. Трёмбовля В.И. и др. Теплотехнические испытания котельных установок. М.: Энергия, 1977.
2. Таймаров М.А. Лабораторный практикум по курсу «Котельные установки и парогенераторы». Казань: КГЭУ, 2004.

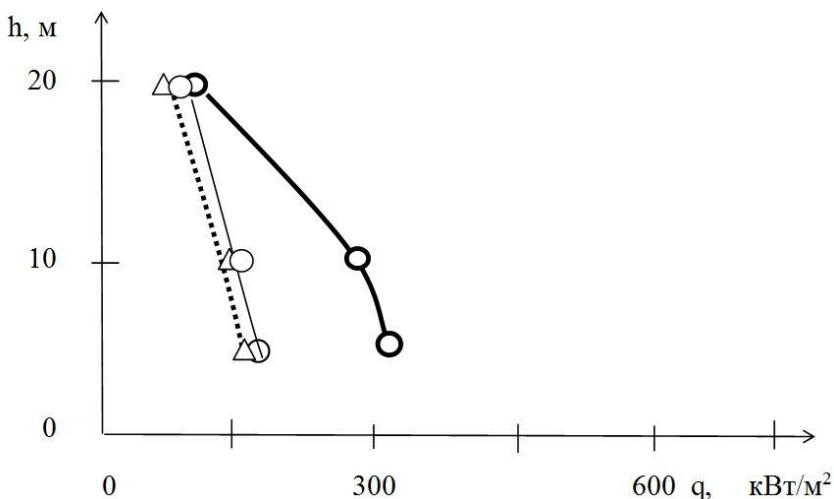


Рис. 4. Распределение падающих на экраны тепловых потоков  $q$  от факела по высоте топки  $h$  по измерениям через горелки 3, 5 и лючок 13:

- △ нагрузка 310 т/ч, расход газа 27 тыс. м<sup>3</sup>/ч, КПД 94,13 %;
- нагрузка 310 т/ч, расход газа 20 тыс. м<sup>3</sup>/ч, расход мазута 7,2 т/ч, КПД 93,88%;
- нагрузка 370 т/ч, расход газа 8,5 тыс. м<sup>3</sup>/ч, расход мазута 22 т/ч, КПД 92,94%.

## ТИПОЛОГИЯ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

**Баитов А.В., канд. экон. наук**

**Карякин А.М., д-р экон. наук, проф.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

В данной статье под рынком будем понимать систему отношений между продавцами и покупателями товара, определяющую механизмы и особенности их взаимодействия.

При переходе к рыночным отношениям в электроэнергетике продукция энергетических предприятий стала товарами (тепловая и электрическая энергия) и рыночными услугами (транспорт и распределение энергии, услуги по подключению, технологические услуги и др.). В качестве основы реформирования отрасли была принята концепция ее глубокой реструктуризации с разделением всех видов деятельности на естественно-монопольные (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и конкурентные (генерация, сбыт, ремонтное обслуживание). На этой базе предполагается сформировать в обозримой перспективе полностью либерализованные оптовые и розничные рынки электроэнергии. При этом передача электроэнергии по магистральным и распределительным сетям как монопольная деятельность остается в государственном регулировании, а всем участникам рынка будет обеспечен недискриминационный доступ к услугам естественных монополий. Субъектами энергетических рынков могут выступать:

- производители энергии;
- предприятия электрических сетей высокого и сверхвысокого напряжения;
- предприятия распределительных электрических сетей;
- предприятия тепловых сетей;
- независимые предприятия, осуществляющие посреднические функции;
- потребители энергии.

Создана технологическая и коммерческая инфраструктура рынка электроэнергии, появились новые энергокомпании-поставщики и сформированы новые секторы рынка.

С позиций теории отраслевых рынков и опираясь на опыт зарубежных стран, формулируем необходимые условия эффективной конкуренции на оптовом рынке:

- наличие значительных избыточных мощностей и некоторого оптимального количества энергокомпаний;
- достаточное развитие сетевой инфраструктуры;
- широкий диапазон дифференциации стоимости генерации среди участников рынка;

- благоприятный инвестиционный климат (низкая инфляция, приемлемая стоимость заемного капитала и др.).

К сожалению, эти условия фактически не выполняются, т.е. не обеспечивается саморегулирование рынка.

Для успешного функционирования рынка электроэнергии естественные монополии должны строго регулироваться, а недобросовестная конкуренция и монопольные устремления участников рынка – пресекаться антимонопольными органами. В частности, речь идет о таких возможных действиях генерирующих и сбытовых компаний, как [1]:

- согласованное манипулирование ценами;
- создание искусственного дефицита генерации на оптовом рынке;
- препятствование вступлению в рынок других участников;
- увеличение рыночной доли отдельных энергокомпаний до величин, позволяющих влиять на цены и предложение в рынке и др.

Поэтому основная роль в обеспечении энергетической безопасности должна возлагаться на государство и поиск оптимальной формы рыночных отношений в отрасли должен быть продолжен. В новых условиях государство осталось единственным «системным» агентом в дерегулируемой электроэнергетике, который не может и дальше выступать пассивным наблюдателем «процессов самоорганизации» и должен принять на себя всю полноту ответственности за энергетическую безопасность.

В рамках розничных рынков электрической энергии реализуется электроэнергия, приобретенная на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также электроэнергия генерирующих компаний, не являющихся участниками оптового рынка. Основой либерализованного розничного рынка электроэнергии является широкая сеть конкурентных поставщиков – независимых энергосбытовых компаний, которые осуществляют деятельность по продаже электроэнергии конечным потребителям. При этом потребители получают право свободного выбора и смены поставщиков.

Однако разделение распределения и сбыта электроэнергии по разным компаниям имеет смысл только при условии реальности создания эффективной конкурентной среды на данном рынке. Для этого необходимо выполнение следующих требований [2]:

- наличие некоторого количества равновеликих энерго-сбытовых компаний (ЭСК), имеющих полную свободу действий по привлечению клиентов на определенной территории. Причем это не должна быть олигопольная схема деления рынка на зоны обслуживания;
- все ЭСК обязаны соответствовать общепринятым критериям финансовой устойчивости и платежеспособности;
- в отношении любой лицензированной ЭСК недопустима дискриминация со стороны производителей (генераторов) при заключении прямых договоров как на оптовом, так и на розничном рынках;
- наряду с ценовой должна присутствовать и неценовая конкуренция между ЭСК в части предоставления клиентам набора дополнительных услуг (различные схемы расчетов, энергосберегающие проекты, комплексные поставки тепло- и электроэнергии и т. д.);
- клиенты (потребители) должны иметь реальную возможность в смене поставщика.

Таким образом, и розничный рынок имеет существенные ограничения в процессах саморегулирования, что может вызвать проблемы с обеспечением энергетической безопасности.

#### **Библиографический список**

1. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес. М.: Дело, 2008.
2. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Реформа электроэнергетики: оценка эффективности и корректировка курса // Энергорынок. 2009. №1(62).

# **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

**Барановская К.В., Васильева О.М.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Колоссальный потенциал России можно реализовать только на основе инноваций, поэтому нашей страной был избран путь инновационного развития. В статье рассматривается состояние инновационно-инвестиционной системы России и охарактеризован региональный уровень системы, в частности проведен анализ инновационно-инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге, выявлены проблемы и тенденции в данной сфере за последние несколько лет.

Для исследования были использованы 15 индикаторов инновационной системы, структурированных в 7 блоков. Эта система индикаторов была в свое время предложена учеными РАН и подробно описана д.э.н., проф. И.В. Федосеевым [1].

Первый блок является общеэкономическим и включает индикатор 1 – уровень ВВП на душу населения (определяемый как душевой доход в долларах США), по которому мы можем судить об уровне жизни населения.

Второй блок представляет масштабы использования финансовых ресурсов и включает следующие индикаторы:

- индикатор 2 – расходы в целом по стране на исследования и разработки (ИиР) в процентах от ВВП, характеризует уровень инновационной активности в целом по стране (в том числе и в госсекторе);
- индикатор 3 – расходы предпринимательского сектора на ИиР (независимо от формы собственности) в процентах от ВВП, характеризует уровень инновационной активности предприятий промышленного сектора;
- индикатор 4 – расходы других секторов на ИиР в процентах от ВВП, характеризует уровень обеспечения активности, направленной на производство собственно знаний.



Третий блок отражает использование человеческих ресурсов в исследованиях и разработках и содержит следующие индикаторы:

- индикатор 5 – число исследователей, занятых в ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, представляет масштабы использования активной части персонала во всем процессе исследований и разработок;
- индикатор 6 – число исследователей в предпринимательском секторе, занятых в ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, представляет масштабы использования активной части научных кадров в предпринимательском секторе;
- индикатор 7 – кадры высшей квалификации (кандидаты и доктора наук) в возрасте 24-34 лет, занятых ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, выделяет наиболее продуктивный (по возрасту) слой активной части научного потенциала.

Четвертый блок представляет результативность ИиР и включает следующие индикаторы:

- индикатор 8 – число статей в журналах, отслеживаемых Институтом информации США на 1 млн населения, отражает масштаб публикационной активности;
- индикатор 9 – доля фирм, занимающихся продуктовыми и технологическими инновациями в процентах от общего количества фирм (предпринимателей) предпринимательского сектора, характеризует общую результативность научно-производственных связей;
- индикатор 10 – число патентов, зарегистрированных в патентных агентствах США, Японии и Европейском патентном бюро на 1 млн населения, характеризует масштаб результативности ИиР.

Пятый блок отражает связь науки с производством и включает два индикатора:

- индикатор 11 – стоимость ИиР, выполняемых государственным (по собственности) сектором науки и финансируемых предпринимательским сектором (в процентах от ВВП), характеризует объем ИиР в отраслевых НИИ;
- индикатор 12 – стоимость ИиР, проводимых Академией наук и сферой наук, и системы высшего образования, финансируемых предпринимательским сектором в про-

центах от ВВП, характеризует объем ИиР в академическом секторе науки.

Шестой блок представляет международное сотрудничество и включает индикатор 13 (доля статей, написанных в соавторстве с иностранными учеными в процентах от общего количества работ), характеризующий связь отечественной науки с международным сообществом.

Седьмой блок представляет предпринимательскую среду и включает следующие индикаторы:

- индикатор 14 – предпринимательская активность, определяемая как число малых предприятий со сроком организации 3,5 лет, приходящихся на 100 чел. в возрасте от 18 до 64 лет, характеризует активность среды предпринимательства;
- индикатор 15 – доля венчурных инвестиций в объеме ВВП (в процентах от ВВП), характеризует долю инвестиций в венчурный бизнес [1].

Санкт-Петербург, как исторически сложившийся центр развития всего Северо-Западного региона, обладает значительным инновационным потенциалом. Для анализа тенденций в инновационно-инвестиционной сфере и рассмотрения результатов инновационной деятельности можно использовать вышеописанную систему индикаторов. Нами были получены значения основных индикаторов инновационной системы Санкт-Петербурга за 2006 и 2009 гг., а так же вычислено изменение показателей в абсолютном и относительном выражении. Указанные данные сведены в **табл. 1**.

Методика расчета индикаторов 8 и 10 не позволяет получить значения на уровне региона. Динамику значений индикаторов 11 и 12 можно отследить в **табл. 2**. Частично индикаторы описаны как сопряженные с третьим индикатором.

Система статистической отчетности в Санкт-Петербурге не позволяет получить значения индикаторов 12 и 15 на уровне региона.

Индикатор 14. В Санкт-Петербурге число малых предприятий в 2006 г. составило 110 259, в 2009 г. – 168 217. Из них по виду деятельности «Научные исследования и разработки» 1617 предприятий или 1,46% и 3 196 предприятий или 1,91% в 2006 и 2009 гг. соответственно.

Таблица 1

**Индикаторы инновационной деятельности в Санкт-Петербурге**

Наименование индикатора	2006	2009	Отклонение	
			в ед. изм.	в %
Индикатор 1. Уровень ВРП в расчете на душу населения				
в тыс. руб.	171,3	318,9	147,6	86,2
в долларах США (средний курс 27,4 / 31,68)	6251,8	10066	3814	61,0
Индикатор 2. Затраты на инновационную деятельность				
в млрд руб.	10,97	16,26	5,29	48,2
в % от ВРП	1,39	1,12	-0,27	-19,4
Индикатор 3. Расходы предпринимательского сектора на ИиР в % от ВРП	1,4	0,9	-0,5	-35,7
Индикатор 4:				
расходы на науку в Санкт-Петербурге из бюджета, млрд руб.	20,19	52,52	32,33	160
бюджетные ассигнования на содержание ВУЗов, млн руб.	31,5	103,7	72,2	229
Индикатор 5. Число исследователей, занятых в ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, чел.	349	332	-17	-4,9
Индикатор 6. Число исследователей в предпринимательском секторе, занятых ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, чел.	265	246	-19	-7,2
Индикатор 7. Кадры высшей квалификации (кандидаты и доктора наук) в возрасте 24-34 лет, занятых ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения, чел.	3,29	3,06	-0,22	-6,9
Индикатор 9. Удельный вес инновационно-активных предприятий	12,4	12,8	0,4	3,2

Таблица 2

**Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности, млн руб.**

Годы	Все затраты	В том числе по секторам деятельности			
		Государственный	Предпринимательский	ВПО	НКО
2006	54 478	5 033,3	46 452,0	2 694, 0	299,6
2009	50 942	7 591,8	39 251,6	3 931,3	167,7

Значительно возрос объем ВРП на душу населения. Наибольший вклад в обеспечение темпов роста ВРП Санкт-Петербурга вносят такие отрасли экономики, как промышленность, строительство, торговля, наука, связь, предоставление услуг.

При анализе индикатора 2 можно сделать вывод, что в денежном выражении затраты на инноватику выросли. Однако при рассмотрении значения данного показателя в процентах от ВРП очевидно его снижение, что является негативной динамикой.

Расходы предпринимательского сектора на исследования и разработки значительно снизились. Такая тенденция характерна не только для СПб, но и в целом по России: в период кризиса предпринимательский сектор сократил свои расходы на инноватику.

Расходы на науку и бюджетные ассигнования ВУЗов в период 2006-2009 гг. значительно возросли.

Число исследователей, занятых в ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения сократилось незначительно, но тенденция к уменьшению данного показателя имеется.

Число исследователей в предпринимательском секторе, занятых ИиР, на 10 тыс. чел. экономически активного населения сократилось более чем на 7 %.

Рост удельного веса инновационно-активных предприятий составил более 3%, что свидетельствует о позитивных тенденциях в инновационно-инвестиционной деятельности в регионе, поддержке инновационной активности на федеральном и региональном уровне.

Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности незначительно сократились, уменьшение составило 6,5%. В период с 2006 по 2009 гг. почти на 30% выросло число петербургских предприятий, внедряющих технологические инновации.

На основании приведенных выше данных можно составить профиль инновационной системы Санкт-Петербурга. Уровень показателей России принимается за исходный – 100%. Сравнив значения индикаторов России и Санкт-Петербурга, получаем профиль инновационной системы Санкт-Петербурга (**рис. 1**).

Как видно из рис. 1, инновационный профиль Санкт-Петербурга за 3 года претерпел значительные изменения – наметились как положительные, так и отрицательные тенденции в развитии состояния инновационно-инвестиционной деятельности города.

#### **Библиографический список**

1. Федосеев И.В. Совершенствование управления инновационно-инвестиционной деятельностью строительного предприятия в регионе: монография. СПб.: СПбГИЭУ, 2008.
2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.petrostat.gks.ru>

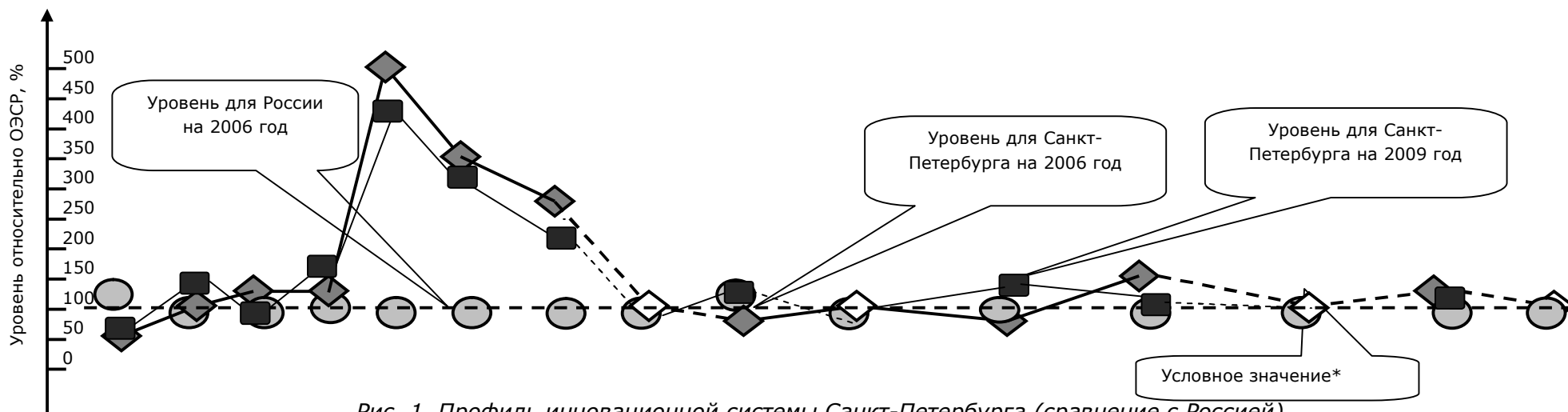


Рис. 1. Профиль инновационной системы Санкт-Петербурга (сравнение с Россией)

уровень ВВП на душу населения	Расходы в целом по стране на ИиР	Расходы предпринимательского сектора на ИиР	Расходы других секторов на ИиР	Число исследователей, занятых в ИиР	число исследователей в предпринимательском секторе, занятых ИиР	Кадры высшей квалификации в возрасте 25 - 34 лет, занятых ИиР	Число статей в журналах, отслеживаемых Институтом информации США на 1 млн. населения	Доля фирм, занимающихся продуктовыми и технологическими инновациями	Число патентов, зарегистрированных в патентных агентствах США, Японии и Европейском патентном бюро на 1 млн. населения	Стоимость ИиР, выполняемых гос.сектором науки и финансируемых предпринимательским сектором	Стоимость ИиР, проводимых академией наук и сферой разования, финансируемых предпринимательским сектором	Доля статей, написанных в соавторстве с иностранными учеными	Предпринимательская активность, определяемая как число малых предприятий со сроком организации 3,5 лет	Доля венчурных инвестиций в объеме ВВП
Общественно-экономический	Масштабы использования финансовых ресурсов			Использование человеческих ресурсов в ИиР			Результативность ИиР			Связь науки с производством		Международное сотрудничество	Предпринимательская среда	

\* Данные по региону невозможно получить в рамках данной системы статистических наблюдений

## **ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА СОВМЕЩЕНИЯ ДОЛЖНОСТЕЙ В ОРГАНИЗАЦИИ НА УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Баруткин В.В.**

**Быкова А.В., канд. психол. наук, доц.**

Самарский государственный технический  
университет, г. Самара

Состояние рынка труда как одного из основных показателей эффективности функционирования человеческой составляющей экономического потенциала общества имеет существенное значение при рассмотрении проблем экономической безопасности страны. Один из ключевых индикаторов рынка труда - безработица. В зависимости от ее уровня, структуры и динамики можно судить не только об экономической ситуации в стране и о состоянии социального здоровья того или иного общества, но и о стабильности национальной экономики в мировом пространстве [1]. На уровень безработицы в России в различной степени влияют многообразные факторы. Это говорит о необходимости тщательного изучения проблемы безработицы в нашей стране и поиска путей для её решения.

Следует отметить, что за последнее десятилетие мировые и в частности российские тенденции в разделении труда и системе занятости оказали своё влияние на уровень безработицы. Причиной тому является то, что с каждым годом всё больше россиян трудится в сфере малого и среднего бизнеса. Ведь, как известно, любая частная организация стремится снизить расходы на персонал и в последние годы стал популярен процесс совмещения должностей в организации как метод экономии денежных средств. Но любой процесс имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Процесс совмещения должностей неуклонно ведёт к уменьшению числа рабочих мест, что влечёт за собой повышение уровня безработицы в России [2]. Конечно, отдельная организация не повлияет на уровень безработицы в России, но влияние всех частных компаний в целом, неуклонно повышает уровень безработицы в нашей стране. Целью данного исследования является доказатель-

ство гипотезы, что метод совмещения должностей, позволяющий организации снизить затраты на персонал и сократить штат работников, может повлечь за собой повышение уровня безработицы.

В соответствии со статьей 151 ТК РФ сотрудник работает по совместительству, если в рамках одной организации или у одного и того же работодателя, наряду со своей основными обязанностями обусловленными трудовым договором, он выполняет [3]:

- обязанности другого сотрудника, временно отсутствующего по болезни, декретному отпуску, командировке;
- временные функции, не относящиеся к его основной работе, но связанные с определенным проектом или периодически возникающими ситуациями на предприятии;
- работу по другой профессии с неполной занятостью на постоянной основе (например пару часов в день или несколько раз в неделю) при условии, что за выполнение этих функций ему производятся денежные начисления и доплаты.

Процесс совмещения должностей был исследован на примере компании, относящейся к среднему бизнес-сегменту: Закрытое акционерное общество "Структурированные кабельные сети" (СКС). Это одна из ведущих компаний, занимающихся прокладкой компьютерных сетей, сетей безопасности и т.д. по Самарской области и во многих других регионах России.

В настоящее время в Самарском филиале ЗАО «СКС» широко используется процесс совмещения должностей работниками, что позволяет существенно снизить расходы на персонал и одновременно с этим позволяет создать стимул для работы имеющихся сотрудников, так как совмещение должностей оплачивается в соответствии с трудовым договором.

На данный момент в Самарском филиале ЗАО «СКС» совмещаются следующие должности:

- 1) секретаря и офис-менеджера;
- 2) главного инженера проектной деятельности и инженера-монтажника;



- 3) главного менеджера проекта и менеджера по внедрению программного обеспечения Microsoft;
- 4) руководителя филиала ЗАО «СКС» и главного бухгалтера;
- 5) менеджера по работе с ключевыми клиентами и заместителя руководителя филиала.

Следует отметить, что в Самарском филиале компании «СКС» совмещение должностей сотрудниками не влечёт за собой увеличения продолжительности рабочего дня. Это происходит по нескольким причинам:

1. Сотрудники компании «СКС» имеют высокую квалификацию и работоспособность.
2. В связи с недостаточностью заказов от потребителей некоторые сотрудники компании «СКС» вынуждены бесполезно проводить некоторую часть рабочего времени и совмещение должностей позволяет им с пользой проводить своё рабочее время и получать за это дополнительное финансовое вознаграждение.

Совмещение должностей в данной организации отражено в трудовом договоре и влечёт за собой доплату к ежемесячной заработной плате. Проведение анализа документации ЗАО "СКС" и опрос сотрудников данной организации показал следующий результат: ежемесячная экономия при выплате заработной платы составляет 61000 рублей. Эти данные были получены следующим образом: экономия компании есть разница между затратами ЗАО "СКС" на выплату заработной платы сотрудникам при отсутствии совмещения должностей (полный штат сотрудников) и затратами при использовании совмещения должностей. Исходя из полученного результата можно сделать вывод: метод совмещения должностей позволяет малым и средним компаниям снизить затраты на выплату заработной платы своим сотрудникам. В свою очередь данный метод приводит к сокращению рабочих мест (в Самарском филиале ЗАО "СКС" применение метода совмещения должностей привело к сокращению штата работников на 5 человек). По статистическим данным в Российской Федерации действует около полутора миллионов компаний в малом и среднем бизнес-сегментах рынка [4], поэтому можно смело говорить о пря-

мом влиянии процесса совмещения должностей в организации на уровень безработицы в стране.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующий вывод: на уровень безработицы в Российской Федерации влияют многие факторы, в числе которых нельзя отрицать и фактор совмещения должностей в частных компаниях, который несёт в себе экономическую выгоду для компании, но неминуемо влечёт за собой сокращение рабочих мест и повышение уровня безработицы в Российской Федерации.

#### **Библиографический список**

1. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. М.: издательство "Дело", 2005.
2. Экономика предприятия / А.А. Прохоренко, И.Г. Беркович. Самара: СамГТУ, 2006.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Лавриненко В.Н. Исследование социально-экономических и политических процессов. М.: ВЗФЭИ, 2004.

## **ЗНАЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ СТРЕССОВЫМИ СИТУАЦИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Батраков Р.И.**

Волжский государственный инженерно-педагогический университет, г. Нижний Новгород

Проблема стрессов у работников различных областей профессиональной деятельности приобретает все возрастающую научную и практическую актуальность в связи с непрерывным ростом экстремальности производства и существенным изменением содержания и условий труда у представителей многих профессий. Наиболее характерным психическим состоянием, развивающимся под воздействием указанных факторов, у человека является производственный стресс. Развитие стресса в экстремальных условиях профессиональной деятельности может быть связано также с ожиданием воздействия на работника разнообразных раздражителей физико-химической, психологической (личностной), организационной и, прежде всего, профессиональ-

ной природы. Все это ведёт к низкой удовлетворенности людей своей работой, увеличению агрессивности в отношениях между сотрудниками, и как следствием ухудшением качества работы. Согласно данным социологических опросов, проведенным маркетинговым агентством «FDFgroup» (г. Москва) в 2008-2009 годах более 42% работников не удовлетворены условиями своей работы, 27,5% готовы её сменить.

Каждый из сотрудников на протяжении жизни подвергается стрессам, возникающим из-за множества причин: финансовых и семейных проблем, загруженности на работе и так далее. Стресс также вызывается воздействием среды обитания, недостатком естественного освещения и чистого воздуха, химикатами из пищи, приемом стимулянтов, в том числе кофе, табака и алкоголя. Наиболее существенными глобальными факторами возникновения стресса являются: развитие научно-технического прогресса; увеличение темпа жизни; рост плотности населения в мегаполисах, который ведет к изменению размеров транспортных потоков, росту необходимых контактов и усиливающемуся шуму.

Многие, зачастую даже не задумываются о том, что они находятся в постоянном состоянии стресса. Это – то состояние организма (по большей части психическое), когда чрезмерное перенапряжение препятствует полноценному восстановлению сил, а иногда приводит к истощению. По замечанию Р. Люфта, "многие считают стрессом все, что происходит с человеком, если он не лежит в своей кровати", а Г. Селье полагает, что "даже в состоянии полного расслабления спящий человек испытывает некоторый стресс", и приравнивает отсутствие стресса к смерти.

Любая жизненная критическая ситуация, будь то конфликт, стресс или кризис, какими бы причинами не была она вызвана, сильно сказывается на состоянии не только каждого конкретного сотрудника, но и всего коллектива в целом. Таким образом, становится очевидным, что главная задача руководителя любого руководителя стараться поддерживать хороший психологический климат в коллективе, стараться, чтобы сотрудники не были подвержены различного рода критическим ситуациям. Но здесь встаёт вопрос о «степени вины» руководителя в возникновении у подчи-

нённых стресса, вызванного критическими жизненными ситуациями. Но этот счёт существует несколько мнений.

Согласно одной из них главную роль в возникновении и регулировании стрессовых ситуаций на предприятии принадлежит руководителю. Выход из долговременного стресса в рабочем процессе происходит как спонтанная перестройка профессиональной деятельности ("цель – средство – результат") и профессионального общения ("поступки – нормы – оценки"). Руководителю важно научиться смягчать удары стрессовых факторов ("стрессоров"), а для этого важно уметь их распознавать заранее. На каждой стадии управленческого цикла есть специфические "стрессоры", а есть и общие (хроническая нехватка квалифицированных работников, затраты времени на личную обработку информации, замыкание всех коммуникаций на себе, плохая работа личного секретаря).

Другая концепция говорит, что степень подверженности сотрудника стрессу зависит от его характера, личностных качеств и стрессоустойчивости. Одни сотрудники психологически подготовлены к достижению успеха, а другие психологически не подготовлены к возможным неудачам. Как правило, такие сотрудники имеют следующие жизненные установки: они верят, что от его собственных усилий мало что зависит, считают, что успех – результат случая, после поражения думают, прежде всего о том, как избежать неудачи и т.д. Кроме того, важнейшую роль играет степень стрессоустойчивости каждого сотрудника.

Однако здесь следует отметить, что руководители в России не только сами виноваты, но и сами, во многом, провоцируют возникновение таких ситуаций на работе. Большинство работодателей требуют от своих подчиненных максимальной вовлеченности в производственный процесс, так как от производительности труда во многом зависит прибыль предприятия. Однако психологическое перенапряжение вызывает нарушения психической деятельности человека и последующий упадок сил. Бизнес в России – сфера деятельности, прочно связанная с различного рода критическими жизненными ситуациями. Эффективность труда человека зависит от уровня его психического напряжения. Чем выше у него мотивация к работе, тем выше его

нервное напряжение, а следовательно, и стресс. С другой стороны, стресс сотрудников очень сильно сказывается на работоспособности фирмы и дополнительных затратах, а также: прогулах, снижении производительности и качества труда, некорректных управленческих решениях, болезнях сотрудников и производственных травмах, расходах на замену сотрудников, ухудшении имиджа компании. Получается своего рода «порочный круг». Выйти из него, наладить нормальные отношения между руководством и сотрудниками, помочь сотрудникам избежать многих критических жизненных ситуаций, и, как следствие, стресса, представляется многим руководителям делом весьма не простым.

Управление стрессом на уровне организации может осуществляться последующим взаимосвязанным направлениям:

- подбор и расстановка кадров. Известно, что различные по характеру и содержанию работы в разной степени влияют на создание стрессовой ситуации. Кроме того, и работники по-разному реагируют на такого рода ситуации: одни подвержены стрессу в значительной, другие - в гораздо меньшей степени. Поэтому при подборе и расстановке кадров эти факторы должны быть приняты во внимание, чтобы впоследствии не возникло негативных экономических и социальных явлений;
- постановка конкретных и выполнимых задач, даже достаточно сложных, не только снижает возможность стресса, но и обеспечивает высокий уровень мотивации работников;
- проектирование работ будет эффективным лишь при наличии индивидуального подхода к каждому работнику. Так, многие работники (особенно молодые сотрудники) предпочитают содержательную творческую работу, позволяющую им принимать самостоятельные решения. Однако другим работникам выполнение однообразных, рутинных операций, сохранение привычного темпа и методов труда приносят наибольшее удовлетворение в работе и помогают избежать стресса;
- взаимодействие и групповое принятие решений. Стресс часто возникает в том случае, когда работник не имеет четко установленных задач, не знает, чего от него ждут

в работе, на основе каких показателей и критериев будут оценены ее результаты;

- программы оздоровления работников – это обеспечение полноценного питания сотрудников, занятий спортом, разнообразных форм проведения досуга, а также осуществление специфических программ поддержки (например, лиц, страдающих алкоголизмом).

Одной из важнейших причин стресса являются конфликты. Весьма важным качеством руководителя является умение управлять конфликтами на предприятии. Они выступают в процессе взаимодействия, общения людей между собой. Конфликт – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, взглядов двух или нескольких людей. По мнению Б. Вула: «Жизнь – процесс решения бесконечного количества конфликтов. Человек не может избежать их. Он может только решить, участвовать в выработке решений или оставить это другим»

Существует много причин для конфликтов. Обычно это недостатки в организации производства, управления и труда, неправильные действия руководителя и подчинённых, психологическая несовместимость людей, нарушение трудового законодательства. Именно руководитель может принять меры к решению конфликта, то есть полностью или частично причины, породивших его, либо изменить цели участников конфликта. Большинство условий и факторов возникновения и последующего разрешения конфликтов носит психологический характер, поскольку отражает особенности поведения и взаимодействия людей. Поскольку субъективную составляющую конфликтного взаимодействия между людьми устранить невозможно, то следует сделать акцент на грамотное управление поведением персонала организации.

К сожалению, в последнее время руководители уделяют мало внимания борьбе и управлению стрессами на предприятии. Таким образом, важнейшим требованием к соискателю на определенную должность становится стрессоустойчивость. Сотруднику приходится самому при помощи определённых методов бороться со стрессом. Основными из них являются: занятия спортом, увлечение любимым делом

(хобби), применение различных технических средств, визиты к психологу.

Однако следует отметить, что в руках руководителя есть все возможности для управления стрессом на предприятии. Особая роль принадлежит руководителю и в формировании внутренней эмоциональной атмосферы коллектива. В каждом коллективе существуют формальные и неформальные группы. В коллективе обычно существует несколько неформальных групп и в каждой группе выделяется своя направленность, что оказывает влияние на профессиональную деятельность коллектива: разобщенность дезорганизует коллективные действия, сплоченность организует их. Именно руководитель с помощью специальных средств и методов, может способствовать налаживанию хорошей эмоциональной атмосферы, большему сплочению коллектива и профилактики стресса. Личные проблемы сотрудника становятся и проблемами его шефа, когда они затрагивают производительность труда сотрудника, его здоровье и интерес к работе. Поэтому руководители должны заниматься личными проблемами и конфликтами своих сотрудников, когда они тем или иным образом затрагивают профессиональную сферу.

Безусловно, причинами возникновения критических жизненных ситуаций являются огромное множество факторов, которые воздействуют на человека не только на рабочем месте и не на всех из них руководитель может повлиять. Но именно руководитель обладает тем набором инструментов, которые позволяют помочь работнику избежать или сгладить действие тех или иных критических жизненных ситуаций. Ведь, успешное преодоление может стать источником личностного роста, развитие большей личностной зрелости и, в конечном счете, фактором повышения удовлетворенности жизни.

#### **Библиографический список:**

1. Психология менеджмента / под ред. Г.С. Никифорова. СПб: Питер, 2003.
2. Экономика предприятия и отрасли промышленности. 3-е изд. перераб. и доп. / под ред. проф. А.С. Пелика. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
3. <http://www.klerk.ru>
4. <http://www.revolution.allbest.ru>

## **ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНА**

**Бердичевская В.О.**

ЗАО «Консультационно-аудиторская фирма «Баланс-Аудит», г. Ярославль

**Киселева А.В.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

В современных условиях быстроменяющийся мир требует от предприятий иных методов управления. Сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. Успешным является то предприятие, которое быстрее всех способно реагировать на перемены в обществе, т.е. использовать свой инновационный потенциал. Инновационный потенциал предприятия фактически обеспечивает возможность его дальнейшего развития.

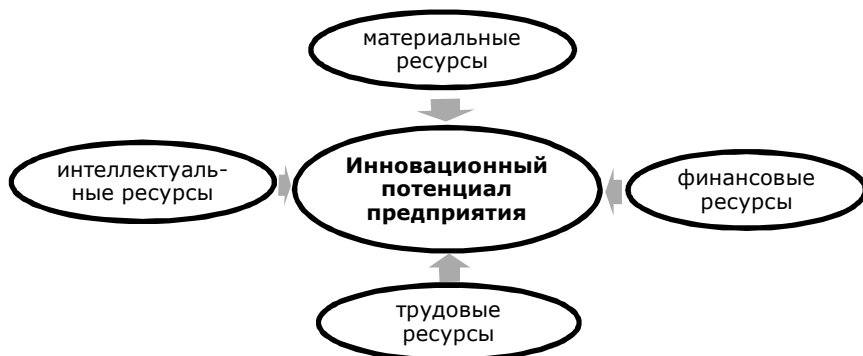
В настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Многие предприятия России имеют сильный инновационный потенциал. Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к эффективности использования потенциала. В виду этих причин, исследование потенциала предприятия является актуальной задачей.

Инновационный потенциал предприятия представляется как совокупность различных ресурсов (**рис. 1**) [1].

Можно выделить две группы факторов, определяющих инновационную активность: внутренние, направленные на управление инновационной деятельностью на предприятии и внешние, способствующие расширению границ инновационной деятельности.

Внутренние факторы – это существенные особенности предприятия, отличающие его от конкурентов и определяющие его инновационную состоятельность:





*Рис. 1. Совокупность ресурсов, оказывающих влияние на иновационный потенциал предприятия*

- мотивированное руководство;
- интеграция технологических инноваций;
- эффективные отношения с персоналом, широкое вовлечение его в иновационный процесс.

К внешним относятся факторы, обуславливающие взаимодействие предприятия с экономической и социальной средами [2]:

- использование внешних источников для поддержки всех фаз иновационного процесса;
- коммуникации с заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, исследовательскими организациями и ВУ-Зами;
- лоббирование интересов в государственных институциональных структурах.

Ярославская область достаточно высоко и устойчиво позиционируется в России по многим параметрам социально-экономического развития. В качестве основных конкурентных преимуществ Ярославской области перед другими субъектами Российской Федерации рассматриваются накопленные промышленные возможности, близость к Москве, благоприятный бизнес-климат и научно-образовательный потенциал. При этом два последних относятся к конкурентным преимуществам высокого порядка, способным надолго

обеспечить ведущую роль в соперничестве с регионами-конкурентами. Область относится к числу промышленно развитых регионов. Основные отрасли промышленности (рис. 2).



*Рис. 2. Основные виды экономической деятельности Ярославской области*

Благоприятным фактором инновационного развития Ярославской области является наличие значительного числа потенциальных предприятий-акцепторов нововведений, относящихся к традиционно наукоемким отраслям: аэрокосмической, автомобильной, судостроительной, приборостроительной, химической и нефтехимической промышленности, которые составляют 88,2% всех инновационно-активных предприятий. При этом приоритетными для предприятий области являются следующие технологические инновации: исследование и разработка новых продуктов и производственных процессов (53,3%), приобретение машин и оборудования (73,3%) [3].

На территории Ярославской области создан современный высокотехнологичный индустриальный парк «Новоселки», расположенный при въезде в город Ярославль на перекрестке федеральных автомобильных трасс. Территория с инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью рядом с богатым профессиональными кадрами областным центром является одной из самых привлекательных площа-

док для инвесторов в Центральной России. Здесь на территории парка разместятся предприятия самого разного профиля.

Именно на территории парка летом 2010 года был построен завод *Komatsu* – первый в России и самый крупный завод японского концерна в мире. На предприятии организован полный цикл сборки строительной техники, что является уникальным опытом для иностранных производителей в России. Мощности завода позволяют производить в год до 3 тыс. экскаваторов и 7 тыс. вилочных погрузчиков. Создано 150 новых рабочих мест, в перспективе будет открыто еще 350. Объем инвестиций в проект составил около 3,6 млрд руб.

Рядом с заводом *Komatsu* в июле 2010 года в индустриальном парке «Новоселки» открылся первый в стране завод европейского концерна *Lindab-Astron* (Швеция-Люксембург) *Astron Buildings* по производству легких металлических конструкций для строительства зданий промышленного и коммерческого назначения. Предприятие осуществляет полный цикл – от проектирования до выпуска металлоконструкций – и поставляет продукцию в Россию и страны СНГ.

Два современных высокотехнологичных производства иностранных компаний, которые разместились в индустриальном парке «Новоселки», уже продемонстрировали выгодную кооперацию, ведь завод *Komatsu* был построен в рекордные сроки из металлоконструкций концерна *Lindab-Astron*. Оба предприятия придали дополнительный импульс развитию ярославского машиностроения, внося вклад в переход традиционной для региона отрасли на путь инновационного развития [4].

Для обозначения конкурентных преимуществ индустриального парка «Новоселки», расположенного на территории Ярославской области, рассмотрим один из ближайших технопарков, который находится в Ивановской области.

На территории Ивановской области создается индустриальный парк «Родники», площадью более 370 га с комплексом производственных и вспомогательных помещений, собственной электростанцией и всей инфраструктурой, необходимой для создания нового производства в максималь-

но короткие сроки. Общий объем инвестиций в создание технопарка составляет 3,6 млрд руб., при этом частными инвесторами уже освоено 1,7 млрд руб. инвестиций. Парк «Родники» не имеет конкретной отраслевой направленности, но предприятия, функционирующие на его территории, в основном занимаются производством текстильной продукции [5].

Сейчас на территории технопарка работает шесть крупных предприятий. Самый главный из них – компания Нордтекс (объем продаж 90 млн руб. в месяц). Нордтекс занимает подавляющую часть территории, и производит ткани со специальными свойствами. Компания уже профинансировала около 1,7 млрд руб. для постройки ТЭЦ и закупки новых бельгийских ткацких станков *PICANOL*.

Турецкая компания ООО «Дилан-Текстиль» (объем продаж 55 млн руб. в месяц) специализируется на изготовлении трикотажного полотна, однако в планы фирмы входит организация производства пряжи и швейной продукции. В будущем его площадь может увеличиться до 10 тыс. кв. м.

Правительство Ивановской области выбрало одно направление инновационного развития региона и сосредоточилось на возрождении и развитии текстильной промышленности. Подтверждением этому является создание на территории области текстильного кластера.

Стратегическая программа текстильно-промышленного кластера Ивановской области предполагает 2 этапа реализации проекта. На первом этапе – модернизация и техническое перевооружение действующих производств текстильной промышленности. На втором этапе – усовершенствование инновационной инфраструктуры на основе координационного центра текстильно-промышленного кластера на базе Ивановской государственной текстильной академии и технопарков высоких технологий в сфере текстильной и легкой промышленности [6].

В свою очередь на территории Ярославской области приоритетным является создание фармацевтического кластера, который является важной составляющей общенациональной стратегии России «Фарма-2020». Правительству области удалось соединить все ключевые компоненты для создания кластера высокотехнологичной фармацевтической

промышленности и инновационной медицины. Ведется работа по ключевым направлениям стратегии «Фарма-2020»: локализация фармацевтических субстанций, разработка и выпуск инновационных и конкурентоспособных на мировых рынках препаратов.

На территории области строятся современные заводы по производству высококачественных и доступных лекарств. Объем инвестиций в создание новых предприятий уже превысил 7 млрд руб. Это принципиально новая не только для региона, но и для страны инновационная конкурентоспособная фармацевтика.

Сегодня в ярославском регионе реализуются три крупных инвестиционных фармпроекта, которые ориентированы на производство лекарственных средств по самым высоким международным стандартам. Это заводы готовых лекарственных форм ЗАО «Р-Фарм» и *Nucomed*, а также завод по выпуску нановакцин и терапевтических биопрепаратов компании «НТФарма» в Переславле-Залесском (при участии ГК «РоснаноТех»).

В середине 2009 года решение о создании в Ярославле современного фармацевтического производства приняла компания «Р-Фарм» – ведущий российский дистрибьютор лекарственных средств в госпитальном сегменте. Собственное производство ориентировано на выпуск отечественных препаратов для лечения бактериальных, вирусных, грибковых инфекций, сахарного диабета, онкологических, гематологических, инфекционных заболеваний, что полностью соответствует стратегии Правительства РФ в области импортозамещения и развития отечественной фармацевтической промышленности. Общие инвестиции в реализацию проекта составляют 1,5 млрд руб.

В индустриальном парке «Новоселки» ведется строительство завода по производству готовых лекарственных форм компании *Nucomed* – европейского лидера в разработке и производстве лекарств. Это один из примеров рождения новой для Ярославской области инновационной отрасли экономики – современной высокотехнологичной фармацевтической промышленности. Завод станет самым современным производственным комплексом компании в мире, объем инвестиций составит 75 млн евро [4].

Правительство Ярославской области старается уделять внимания различным отраслям, создавая комфортные условия для развития бизнеса, формируя предпосылки для новых инновационных отраслей экономики. Среди обозначенных Президентом России приоритетов модернизации экономики и технологического развития есть направления, по которым Ярославская область в сравнение с другими регионами шагнула далеко вперед. В их числе реализация программы повышения энергоэффективности экономики, машиностроение, авиастроение и другое.

#### **Библиографический список**

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 1999.
2. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tisbi.ru>
3. Стратегия социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.adm.yar.ru>.
4. Столица современной фармацевтики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.yarregion.ru>.
5. Индустриальный парк Родники [Электронный ресурс]. URL: <http://www.technopark-rodniki.ru>.
6. Межрегиональный текстильно-промышленный кластер [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ivtex-russia.ru>.

## **РАЗВИТИЕ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СРЕДНЕАЗИАТСКОМ РЕГИОНЕ**

### **Бурых К.М.**

Сибирский государственный аэрокосмический университет им. акад. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В современных условиях мощь и процветание любого государства определяются, прежде всего, степенью развития науки и технологий, интеллектуальным уровнем народа. Наука – главный инструмент прогресса, без нее невозможен устойчивый социально-экономический рост страны.

О биотехнологии начали всерьез говорить в последней четверти XX столетия, когда стало очевидным ее глобальное значение для человечества и природы в целом. Сегодня она, как наука, интегрирует в себе генетику, микробиоло-

гию, химию, физику, эмбриологию, вирусологию, физиологию, квантовую электронику, кибернетику и другие направления. В настоящее время достижения и высокие инновационные технологии биотехнологии открывают эффективные пути решения множества проблем, связанных с организмом человека, растениями и природой.

Среднеазиатский регион включает в себя пять государств: Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан.

С 1 января 2011 г. международная экономическая организация ЕврАзЭС, наделенная функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее государств (Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан), начала реализацию пятилетней программы развития биотехнологий «Инновационные биотехнологии». На данный проект страны-участницы ЕврАзЭС выделяют более 1 млрд руб. Был рассмотрен вопрос о ходе выполнения Плана реализации совместных мер государств-членов ЕврАзЭС по преодолению мирового финансового кризиса [1].

Развитие биотехнологий, выделение их в самостоятельный сектор экономики – одна из задач, которые Казахстану необходимо решить на своем пути к конкурентоспособной экономике. Для выведения биотехнологии в одно из пяти приоритетных направлений индустриально-инновационной программы создан Национальный центр биотехнологий РК, целью деятельности которого является развитие научных исследований в области биотехнологии, разработка основных направлений научных исследований на основе государственных приоритетов научно-технического развития с учетом их социально-экономической значимости. Поставлена задача по переходу от экономики сырьевого профиля к экономике, производящей конкурентоспособную на международном рынке продукцию, запланирована программа стажировки казахских ученых в российских институтах.

В Киргизии работа в сфере развития биотехнологии проводится и в научном и производственном плане. В учебных заведениях преподаются основы биологии и биотехнологии, ведутся исследования в учреждениях медицинского

профиля, в аграрной сфере, в животноводстве, в пищевой промышленности и экологии. Вместе с тем, ежегодные объемы средств, направляемых на разработку научно-технических проектов по биотехнологии и генетике незначительны от общих объемов, выделяемых на науку, потребности в продукции биотехнологии удовлетворяются в основном за счет импорта.

В Таджикистане предыдущий год прошел как «год образования и технической культуры», однако сейчас Таджикистан является всего лишь потребителем высоких технологий. В стране отсутствуют учреждения, изучающие экономическую ситуацию в стране с точки зрения стратегических действий, применяются устаревшие технологии и методы, отсутствуют процессы продвижения на более высокие ступени технологического уровня. Речь идет об органической химии, электронной промышленности, программном обеспечении, биотехнологии, нанoeлектронике и т.д. [2].

В Туркменистане дан старт активной научно-исследовательской деятельности, которой принадлежит первостепенная роль в решении государственных задач. Это – и подготовка высококвалифицированных специалистов и молодых научных кадров, и активное внедрение инновационных научных разработок в производство. В числе приоритетных направлений деятельности – изучение и широкое использование альтернативных источников энергии, энергоснабжения, исследования в области ботаники, создание лекарственных средств на основе местных природных ресурсов и др. [3].

В Узбекистане уделяется огромное внимание созданию условий для развития фундаментальных наук, внедрению эффективных разработок и проектов в практику, проведены широкомасштабные работы по развитию новых биотехнологий, акцентируется внимание на ряде приоритетных задач науки и реального сектора экономики, создании нанотехнологий, ведении научных исследований. Все это является результатом развития определенных главой государства приоритетных научных направлений, создания эффективной системы привлечения в науку молодых квалифицированных кадров, обеспечения их плодотворной деятельности и финансирования исследований.



Для развития биотехнологического сектора экономики Среднеазиатского региона необходимо разработать современное законодательство в области инноваций и технологий в сочетании с привлечением инвестиций в технологические и инновационные сектора, провести анализ перспективных для развития производств, которые за короткий срок времени могли бы зарекомендовать себя на рынках продовольствия, промышленных товаров и других секторов на основе импортозамещения. На фундаментальном уровне необходимо повысить качество образования, сконцентрировать усилия населения, общественных организаций, государства и бизнеса на освоении новых, конкурентоспособных технологий, инновационного обновления устаревшего производственного оборудования, повысить роль и ответственность государства за выбор и реализацию инновационной стратегии, осваивать и распространять новое поколение техники и технологий, содействовать повышению инновационной активности предпринимателей, ученых и молодого поколения, определить стратегию последовательных действий для обеспечения конкурентоспособности продукции и составить поэтапный план перехода к инновационному пути развития.

Сегодня в мире действует тысячи биотехнологических центров и учреждений. Наиболее мощные из них сосредоточены в Америке, Японии, Канаде, Европе и других развитых государствах. Объемы биотехнологической продукции исчисляются сотнями миллионов долларов и нет сомнения в том, что биотехнология как наука и как отрасль, в недалеком будущем, станет краеугольным камнем переустройства и прогресса человеческого общества и природы в целом.

#### **Библиографический список**

1. ЕврАзЭС запускает программу развития биотехнологий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.runtech.ru/node/3059>
2. Возможен ли у Таджикистана инновационный прорыв? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.centrasia.ru/newsA>
3. Наука – источник общественного развития и экономического роста [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science.gov.tm/news/>

# **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ**

**Васюкова Ю.С., канд. экон. наук, доц.**

Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, г. Москва

Значимость проектирования стратегии развития сельскохозяйственного производства в условиях формирования многоукладной экономики связана, прежде всего, с ответственностью государства за продовольственное обеспечение и продовольственную безопасность населения, формирования наиболее целесообразных межотраслевых и внутриотраслевых пропорций.

Поэтому предвидение перспективных направлений развития сельскохозяйственного производства в регионе, учитывая весь комплекс социально-экономических и пространственных факторов развития отрасли, в условиях рыночных отношений приобретает все большую актуальность.

Все вышеизложенное предопределило выбор и практическую значимость темы исследования. Цель работы – совершенствование методики проектирования экономической стратегии развития сельскохозяйственного производства на региональном уровне.

Поставленная цель определила постановку и необходимость решения следующих задач исследования:

- обобщить предпосылки возникновения индикативной подсистемы планирования, уточнить сущность и методику стратегического планирования;
- исследовать состояние и тенденции развития сельского хозяйства региона в целом, в разрезе муниципальных районов и трех основных категорий хозяйств;
- обосновать выбор объектов исследования по категориям хозяйств для проектирования;
- провести стратегический анализ деятельности сельскохозяйственных объектов региона с последующей их типизацией;

- уточнить возможности проектирования рационального размещения сельскохозяйственного производства;
- разработать сценарии развития сельскохозяйственного производства для разных организационных форм хозяйствования в различных постановках;
- спроектировать стратегию развития с.-х. производства для региона на среднесрочную перспективу (2012 г.).

Предметом исследования являлись теоретические и методические аспекты стратегического планирования в аграрной сфере в масштабах региона.

Объект исследования – сельскохозяйственные производители Московской области.

Исследование проводилось по данным за 1997-2008 гг.

Теоретической и методологической основой проведенной работы послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов по вопросам стратегического планирования.

Разнообразие объектов и задач, в рамках проведенного исследования, обусловило необходимость использования различных методов: абстрактно-логического, монографического, экономико-статистического, корреляционно-регрессионного, метода экономико-математического и эконометрического моделирования, метода системного анализа, экспертных оценок, метода исторической аналогии и других.

Научная новизна исследования заключается в разработке методики стратегического проектирования развития сельского хозяйства на основе административной и отраслевой типологии сельскохозяйственного производства с учетом «кольцевого» принципа размещения по территории региона вблизи мегаполиса.

Наиболее существенные результаты, характеризующие новизну исследования, заключаются в следующем:

- в теоретическом плане усовершенствована методика стратегического планирования отраслей сельского хозяйства на региональном уровне и разработана структура формирования экономической стратегии развития молочного скотоводства. Сложившаяся схема проектирования дополнена пространственно-экономическим

анализом сельскохозяйственного производства региона, что позволяет отразить индивидуальные закономерности развития сельскохозяйственного производства, характерные для каждой зоны («кольца») интенсивности, выделенной автором на базе транспортной сети региона;

- в научно-практическом аспекте теоретически обоснована и разработана методика типизации муниципальных районов региона по темпам развития в них сельскохозяйственного производства с учетом социально-экономических и производственных факторов его развития. Выделены четыре типа муниципальных районов: замедленного, умеренного, стабильного и несельскохозяйственного развития;
- обоснована дифференциация сельскохозяйственного производства на региональном уровне по зонам («кольцам») интенсивности для проектирования экономической стратегии развития сельского хозяйства и установлена закономерность преобладания социально-экономических условий развития территории в разрезе выявленных асимметричных «колец» интенсивности сельскохозяйственного производства независимо от исторически сложившегося зонального (агроклиматического) деления;
- впервые с учетом «кольцевого» подхода к анализу сельскохозяйственного производства, а также территориально-отраслевого рейтинга обоснованы типичные точечные ориентиры для каждой отрасли – СХО с лучшими результатными показателями при одинаковых факторных;
- разработаны среднесрочные (2012 г.) проекты развития типичных СХО молочно-скотоводческой специализации с помощью экономико-математических моделей в сценарной постановке и сформированы стратегические решения, обеспечивающие оптимальное производство и устойчивое развитие в разных «кольцах» интенсивности и типах муниципальных районов;
- определена экономическая стратегия развития молочного скотоводства региона на основе точечного проектирования деятельности типичных сельскохозяйствен-

ных организаций и разработанных стратегических решений на среднесрочную перспективу.

В работе подчеркивается, что формирование стратегии развития отрасли сельского хозяйства в регионе предполагает наличие множества стратегических целей, анализа и учета большого числа факторов внешней среды, а также особенностей присущих аграрной сфере, к которым относятся окружающая среда отрасли, трудовые и финансовые ресурсы, средства производства, процесс воспроизводства, компоненты содержания планирования.

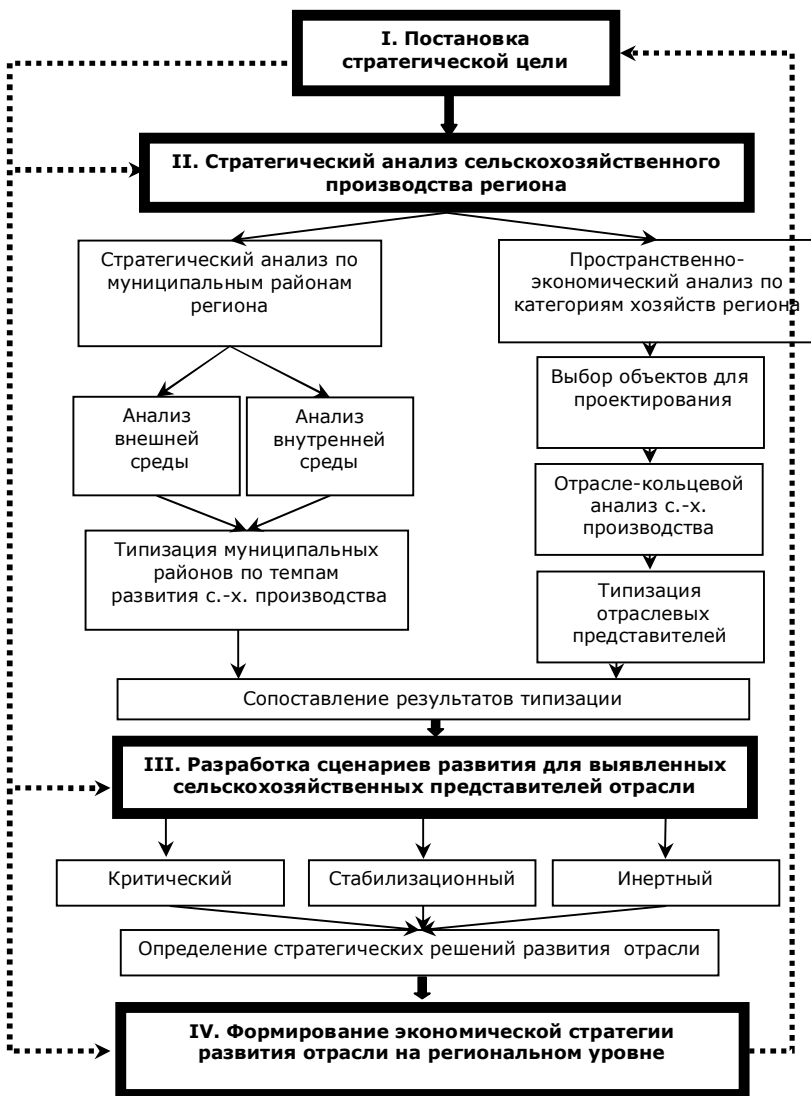
На основе изучения и анализа основных схем и моделей стратегического планирования отечественных и зарубежных авторов, а также собственных исследований предложена схема проектирования экономической стратегии развития отрасли сельского хозяйства (**рис. 1**).

Структура данной схемы представляет собой замкнутый цикл, состоящий из четырех последовательных и взаимосвязанных частей: от постановки стратегической цели, которая создает направляющие и конкретизирует аспекты исследования, до формирования экономической стратегии развития отрасли.

Вторая часть сложившейся схемы проектирования дополнена пространственно-экономическим анализом сельскохозяйственного производства региона.

Пространственно-экономический анализ представляет собой анализ сельскохозяйственного производства в разрезе наиболее перспективной категории хозяйств (СХО) по отраслевому признаку и зонам («кольцам») интенсивности производства. Это дало возможность сформировать типизацию отраслевых представителей с учетом их размещения по «кольцам», соответствующим транспортной сети региона.

Третья составляющая структуры проектирования содержит разработку сценариев, отражающих качественно разнородные направления развития типичных объектов, которые формируются с учетом достижения поставленной стратегической цели и потенциальных возможностей производственных структур. Это позволяет определить стратегические решения дальнейшего развития типичных объектов и объединить их в единую стратегию развития отрасли.



*Рис. 1. Схема проектирования экономической стратегии развития сельскохозяйственного производства на основе типизации СХО региона*

Разработанный подход рекомендуется применять в качестве ориентира при разработке долгосрочных региональных программ развития отрасли, а также для корректировки мероприятий реализующихся программ.

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Вашурина А.В.**

Ивановский государственный химико-технологический университет, г. Иваново

В настоящее время телекоммуникации являются интегральной частью бизнеса и обеспечивают внутренние и международные потоки информации в процессе принятия решений. Объем передаваемой информации через информационно-телекоммуникационную структуру с каждым годом растет, как на уровне предприятий, так и в мировой экономике. Поэтому активное развитие телекоммуникаций сегодня является необходимым условием технологического прогресса.

Стремительное развитие технологий стирает границы между телекоммуникациями и информационными технологиями (ИТ), в связи с чем сегодня эти две отрасли рассматриваются и регулируются как одна единая. Активное использование телекоммуникационных технологий обеспечивает переход к так называемому информационному обществу. Широкая информатизация всех сфер жизнедеятельности общества принципиально изменяет роль информации и информационно-коммуникационных технологий в социальном и экономическом развитии страны, от масштабов и качества использования которых в профессиональной деятельности специалистов зависят уровень экономического и социального развития общества, его интеграция в мировую экономическую систему.

В таких условиях особое значение приобретают проблемы связанные со сбором, хранением, поиском, переработкой, преобразованием, распространением и использованием информации, повышаются требования к содержанию и

формам представления данных, а также к защите этих данных. Прежде всего, это касается данных экономического характера. Соответственно растет потребность в разработках информационно-коммуникационных технологий как научно-технического, так и экономического характера.

Под информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ) понимается системно организованная для решения задач управления совокупность методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления, поиска, обработки и защиты информации на базе применения развитого программного обеспечения, используемых средств вычислительной техники и связи, а также способов, с помощью которых информация предлагается пользователям.

Эффективное использование информации не означает, что необходимо механически повышать скорость и объемы ее переработки. На первый план выходят такие проблемы, как:

- адекватность собираемой, хранимой, обрабатываемой и предоставляемой пользователям информации их реальным потребностям;
- четкое представление об информационных потребностях участников бизнес-процессов;
- понимание соответствия бизнес-процессов стратегическим целям организации;
- видение перспектив развития организации и возможное влияние развития ИТ на них.

Для решения всех этих проблем необходим комплексный подход, позволяющий учесть все перечисленные моменты, связи между ними и их согласование со стратегией организации.

Информационные технологии играют важную роль в поддержании конкурентоспособности фирмы.

Во-первых, инвестиции в информационные технологии могут помочь повысить производственную эффективность фирмы. Путем усовершенствования бизнес-процессов фирма может существенно сократить затраты и улучшить качество изделий и услуг.

Во-вторых, инвестиции в информационные системы могут инициировать развитие новых продуктов, услуг и



процессов. Создавая новые возможности, они открывают фирме выход на новые рынки или в новые сегменты существующих рынков.

В-третьих, инвестируя информационные технологии, увеличивающие операционную эффективность, фирма способна воздвигнуть барьеры к входу конкурентов в занятую ею нишу. Эти барьеры могут быть созданы увеличением сумм инвестиций или сложности технологий, повышающих конкурентоспособность в данном рыночном сегменте. Большие инвестиции в компьютеризированные ИС могут сделать стоимость входа в отрасль слишком высокой для уже существующих или потенциальных игроков.

Наконец, с помощью инвестиций в информационные технологии фирма может также удержать клиентов и поставщиков (и изолировать их от конкурентов), устанавливая новые взаимовыгодные связи с ними, значительно улучшая качество обслуживания клиентов и поставщиков в области дистрибуции, маркетинга, продажи и действий сервисных служб.

Современное управление немыслимо без интенсивного и последовательного внедрения новейших информационных технологий. Можно выделить следующие преимущества использования информационных технологий:

- выше способность принимать информированные решения;
- лучше доступ к информации;
- выше удовлетворенность клиентов;
- ускорение процесса принятия решений (за счет совершенствования организации документооборота предприятия и устранения дублирования функций);
- снижение расходов на информационное сопровождение функционирования предприятия;
- выше прибыльность.

Перечисленные достоинства информационных технологий, а также их успешное внедрение и использование на многих предприятиях (как за рубежом, так и в России) дает возможность говорить о них как о современной эффективной технологии организации управленческих процессов, позволяющей своевременно предоставить информацию для

принятия оперативных решений, а также для анализа будущих тенденций и зависимостей.

В конечном итоге, использование информационных технологий в управлении ведет к повышению качества и производительности труда, снижению издержек производства и, как следствие, к снижению себестоимости и увеличению прибыли.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ЛИЗИНГА**

**Волкова А.Ю.**

Воронежская государственная лесотехническая академия, г. Воронеж

Инновационной деятельностью становится, как только она имеет своей целью либо своим следствием производство, обмен, распределение и потребление материальных благ, обладающих новизной. Категория инновационный лизинг отражает специфический вид экономических отношений между своими субъектами. Лизингодатель, лизингополучатель и продавец лизингового имущества взаимодействуют в процессе инновационной деятельности, либо передавая в аренду объект, являющийся инновацией, либо сама лизинговая операция носит инновационный характер [2].

Инновационный лизинг может воплощаться в способах инвестирования, обеспечивающий инновационную деятельность или продвижение инновационного продукта на рынок. Это традиционная форма лизинга, обладающая иной функциональной нагрузкой благодаря инновационности реализуемого посредством лизинга продукта или деятельности. Данная форма инновационного лизинга появляется на рынке лизинговых услуг в момент появления самого инновационного продукта.

Также инновационный лизинг может быть связан с появлением новых видов лизинга по форме и по содержанию. Появление в свое время возвратного лизинга дало возможность по-новому подойти к реализации финансовых стратегий отдельных экономических субъектов, испытывающих

временные финансовые затруднения. Появление новой формы позволило эффективно использовать собственные финансовые и материальные ресурсы и перенаправлять финансовые потоки в те сферы деятельности компании, где ощущается наибольшая востребованность в них.

Способы инвестирования инновационной деятельности и сами видоизменённые формы лизинга совместно могут создать еще один вид инновационного лизинга, в котором и лизинговый процесс и объект лизинга будут нести в себе элемент инновации. В этом случае стоит рассмотреть такую лизинговую операцию. Реализация инновационного продукта посредством лизинга зачастую сопряжена со значительной долей риска используемого в данных операциях капитала, причисляемого к венчурному.

В этой связи капитал данных лизинговых проектов нуждается в хеджировании ввиду недостаточного обеспечения лизинговой сделки со стороны малого бизнеса. Поэтому венчурным лизингодателям наряду с традиционными методами необходимо использовать в своей работе более гибкие подходы, предполагающие использование производных инструментов фондового рынка, таких как опцион и фьючерс. Такая форма инновационного лизинга может воплощаться в следующем [3].

При заключении лизингового контракта с лизингополучателем оборудования лизинговой компании необходимо одновременно заключить опцион на продажу с третьей стороной. Данный опцион, приобретенный лизинговой компанией у контрагента, позволяет компании в течение оговоренного срока опционного контракта реализовать оборудование продавцу опциона по цене-страйк, оговоренной в контракте. Причем опцион наделяет своего покупателя лишь правом продажи, а не обязательством, т.е. исполнение или неисполнение опционного контракта всецело зависит от лизинговой компании. Цена-страйк в течение всего срока договора до даты окончания срока действия договора, остается неизменной. Таким образом, лизинговая компания может застраховать себя на случай неисполнения лизингового договора путем продажи возвращенного или изъяттого оборудования по фиксированной цене. При этом

премия, уплаченная продавцу опциона, может быть включена в состав лизинговых платежей как страховая сумма.

Продавцом такого опциона может быть либо фондовый спекулянт, рассчитывающий на не востребованность опционного права лизинговой компанией и получение прибыли по данному опционному контракту в виде полученной премии, либо потенциальный покупатель данного оборудования по цене заведомо ниже рыночной. В качестве примера такого оборудования может рассматриваться любой инновационный продукт, передача которого возможна по лизингу и цена которого в момент приобретения лизинговой компанией выше за счет его инновационности. Естественно, что цена-страйк не учитывает наличие этого фактора и устанавливается сторонами сделки, исходя из предположительной спотовой цены на рынке в момент экспирации с учетом физического и морального износа оборудования. Также, помимо инновационного оборудования, опционный лизинговый контракт может заключаться и на продукт, обладающий высокой востребованностью рынка как минимум на срок опционного контракта.

Таким образом, лизингодатель может застраховать себя от риска, непременно возникающего при новых формах лизинговых сделок.

Лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой. Инновационная сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры. К первой группе относятся потребители лизинговых услуг (лизингополучатели), цель которых – ведение инновационной деятельности. К этой же группе можно отнести и тех лизингодателей, которые предоставляют услуги по лизингу в несколько ином его качестве, обеспечивая переход лизинга от новации к инновации, хотя в большинстве своем лизингодатели в инновационной сфере выполняют функцию инвесторов. К третьей группе относятся производители конкурентоспособной, востребованной на рынке инновационного лизинга продукции, являющейся объектом инновационно-лизинговой деятельности первых и вторых [1].

В качестве основного субъекта инновационных лизинговых отношений выступает основное звено экономической системы – предприятие-лизингополучатель. Это обстоятельство объясняется тем, что востребованность лизинговых отношений как фактора обеспечения инновационной деятельности предприятия возможно лишь при наличии на предприятии инновационной активности. Деятельность этих инновационных предпринимателей направлена на создание нововведений на уровне мировых стандартов, на выпуск новых видов конкурентоспособной продукции, на разработку новых технологий и получение высокой прибыли. Эти субъекты инновационной деятельности характеризуются особым многообразием организационных связей, необычайной развитостью и гибкостью своей функциональной структуры. Они располагают уникальным механизмом финансирования, сердцевиной которого является оборот рискованного капитала.

Такая постановка вопроса о месте лизинга в системе обеспечения инновационной деятельности не оставляет сомнения в значимости лизинга инноваций сегодня и в перспективе. Лизинг является одной из форм финансирования инновационной деятельности. Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции. Также лизинговое финансирование дает инвестору большую застрахованность, чем при банковском или венчурном финансировании инновационных программ.

#### **Библиографический список**

1. Финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.projects.innovbusiness.ru>
2. Экономическая сущность инновационного лизинга [Электронный ресурс]. URL: <http://leasing.ocipov.ru>
3. Правовые и экономические основы лизинга / Б.С. Шуклин. М.: ГроссМедиа, 2010.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ЭТАП РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА: УСЛОВИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ В РОССИИ**

**Всяких М.В., канд. экон. наук**

Белгородский государственный университет,  
г. Белгород

Тема модернизации российской экономики стала в последнее время доминирующей в дискуссиях специалистов и широкой общественности. О том, что страна вступила на путь модернизации, все чаще упоминает Президент Российской Федерации Д.А. Медведев [4]. В общем смысле модернизация – это обновление. Использование этого понятия естественно в быстро меняющемся информационном обществе. Символами экономической модернизации настоящего времени является «экономика знаний», «инновационная экономика», «экономика разнообразия», «глобализация экономики» [1]. Под экономической модернизацией в связи с этим следует понимать структурные, технологические и институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее международной конкурентоспособности.

Все развивающиеся, государства, страны СНГ стоят перед необходимостью модернизации экономики и все они в большей или меньшей степени испытывают дефицит финансовых, организационных, информационных и интеллектуальных ресурсов для ее осуществления.

В конце XIX – начале XX веков Россия сделала мощный рывок в создании промышленной высокоразвитой страны. Вторжение модифицированной российской промышленности в экономику Европы было столь впечатляющим, что стало одной из экономических причин первой мировой войны. После ее окончания и после гражданской войны Россия вновь пыталась возродиться как современное экономическое государство. Новая экономическая политика давала такую возможность при контроле государства над естественными монополиями. Ныне российское руководство в третий раз приступило к модернизации экономики страны. Пока не совсем понятно,

как это будет делаться: своими силами и на основе российских научных достижений, или перенимая и копируя западные высокие технологии.

Мировой опыт показывает, что модернизация осуществляется при одновременном использовании национальных ресурсов и привлекаемых в страну иностранных инвестиций, новых знаний и технологий. При этом модернизация становится креативной (пионерной), если разработанные в стране технологические и институциональные нововведения получают признание и начинают распространяться по миру, принося стране определенный рентный доход.

Другой тип модернизации, который можно назвать адаптивным (имитационным), осуществляется путем внедрения заимствованных нововведений (в виде, например, промышленной сборки), что связано с определенными издержками на приобретение авторских прав, патентов, лицензий, оборудования, на инжиниринг, сервисное обслуживание и т.д. (выплатой инновационной ренты). Креативный и адаптивный типы модернизации в странах сочетаются в разной пропорции, отражающей их экономический и инновационный потенциал [2].

Необходимо подчеркнуть, что модернизация не может быть «чисто технологической». Инновационное развитие, которое в современной дискуссии о перспективах России сплошь и рядом ассоциируется с модернизацией как таковой, представляет собой лишь один из элементов, который может способствовать экономической и социальной модернизации. Истории известно множество примеров того, как инновации оказывались не в состоянии подтолкнуть широкую экономическую модернизацию, а «инновационная экономика» оставалась относительно изолированной и не изменяла общенациональной хозяйственной парадигмы [3].

Ситуация, которая сегодня сложилась в России, не может вызывать оптимизма. Несмотря на имевшее место в последнее десятилетие существенное повышение уровня жизни и заметное восстановление организованности в действиях государственных институтов, серьезного модернизационного прорыва в 2000-е годы не произошло.

Почему все складывается так неблагоприятно и велики ли шансы на модернизацию страны в ближайшем будущем?

Модернизация требует соблюдения ряда условий.

Во-первых, на модернизацию нужен «политический запрос» и сильная власть, способная провести нужные реформы. Модернизация зависит от нашей бюрократии и от того, как сильно она будет ей противодействовать. В данном направлении видны четкие и поэтапные шаги, однако насколько общество готово на столь глобальные перемены сложившихся устоев?

Во-вторых, одним из основных условий модернизации экономики является кардинальное обновление технико-технологической базы производства. Однако, вложение средств в новые технологии мене выгодно в краткосрочной перспективе, чем инвестирование в уже состоявшиеся, дающие стабильный доход проекты. Еще одной проблемой внедрения новых технологий может стать отсутствие реального спроса на выпускаемую продукцию. Такая опасность вполне реальна в связи с образовавшимся временным технологическим разрывом между развивающимися государствами и постиндустриальными экономиками. Работа же на внутренний рынок не способна обеспечить полноценной интеграции производства с мировыми рынками сбыта [6].

В-третьих, основная характеристика развивающегося государства — финансирование развития. В то время как финансовая система будет, как правило, развиваться параллельно с изменением технологий, эти изменения не обязательно будут наиболее целесообразными для поддержки технологического развития. Стимулирование соответствующих инноваций в финансовой структуре должно стать частью правительственной технологической политики. В целом финансовая система регулируется для обеспечения финансовой стабильности и для контроля инфляции. Однако при этом игнорируется достаточно важная роль финансовой системы в реализации технологического развития. Кроме того, модернизация требует от государства снижения пошлин, налоговых льгот, дешёвых кредитных линий [5].



Оценивая историю модернизаций, следует особенно подчеркнуть, что ни крупные социальные потрясения прошлых столетий, ни даже успешные комплексные преобразования в сферах экономики, политики и общественной жизни не могут служить примерами, из оценки которых можно извлечь уроки для нашего настоящего, эффективными руководствами к действию, гарантированно обеспечивающими условия успешной реализации проектов перестройки экономических устоев конкретного государства. «Модернизации» XVI — начала XIX веков протекали в условиях, слишком отличных от нынешних и преследовали качественно иные задачи, нежели те, на которые нам ныне следует ориентироваться [3].

Имеется множество ярких примеров, когда в силу определенных обстоятельств невозможность либо нежелание проведения модернизации в соответствии со сложившимися экономическими и социально-культурными реалиями приводило к медленному упадку государства по мере исчерпания природных ресурсов или сокращения глобального спроса на них.

В заключение, отметим, что модернизации — это преимущественно экономические и политические предприятия, которые в течение десятилетий меняют культурный облик общества. Модернизируясь, общество стремится стать отличным от самого себя, каким оно было в прошлом, а не сохранить всю самобытность прежнего порядка.

#### **Библиографический список**

1. Абрамова Е. Академик РАН рассказал о модернизации экономики страны // Санкт-Петербургская академия управления и экономики. «Менеджер». №18 (339). 29 октября 2010 г.
2. Вардомский Л.Б., Шурубович А.В. Модернизация экономики в странах СНГ: типы, ресурсы, инструменты. Избранные статьи. 2005-2009 гг. М.: Экономика, 2010.
3. Модернизация России: условия, предпосылки, шансы // Сборник статей и материалов. Выпуск 1 / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
4. Волкова М., Кузьмин В., Латухина К., Президент сказал свое слово // Российская газета. Столичный выпуск №5038 (214) от 13 ноября 2009 г.

5. Райнерт Э., Каттель Р., Модернизация России, раунд III. Россия и другие страны группы БРИК // Модернизация экономики России: от теории к практике. Ярославль, 2010.
6. В России невозможна модернизация по зарубежному образцу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finam.ru>

## **СКОРИНГОВАЯ СИСТЕМА НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

**Всяких Ю.В., канд. экон. наук**

Белгородский государственный университет,  
г. Белгород

Кредитно-финансовая система является одной из важнейших структур рыночной экономики, так как от темпов ее развития напрямую зависят темпы развития экономики в целом. Банки выполняют важную роль посредника, перераспределяя финансовые потоки из тех отраслей экономики, которые имеют избытки финансовых средств, в отрасли с потребностью в дополнительном финансировании. Особую роль в этом процессе играет кредитование.

Конкуренция на рынке кредитования населения заставила банки вести более агрессивную кредитную политику, чем прежде, направленную на увеличение кредитного портфеля за счет привлечения в короткие сроки широкого круга заемщиков. Эта задача была решена за счет упрощения процедуры кредитования (сокращен перечень необходимых документов для получения ссуды, ликвидирован институт поручительства). Привлекая клиентов, таким образом, банки приняли на себя дополнительные кредитные риски, которые, реализовавшись, привели к росту просроченной ссудной задолженности [2].

Увеличение объемов кредитования физических лиц российскими банками диктует необходимость внедрения автоматизированной оценки потенциальных заемщиков и инструментов управления портфельными рисками. Именно на достижение этой цели – выбора кредитоспособных заемщиков и направлена деятельность скоринговых систем.

Скоринг – технология оценки рисков при кредитовании. Скоринговое решение включает в себя средства по-

строения математической модели рисков кредитной организации (скоринговой модели), средства управления рисками и поддержки принятия кредитных решений, средства автоматизации бизнес-процессов кредитования [1].

Использование различных моделей скоринга (экспертные, статистические, макромоделли, поведенческие) позволяет оптимизировать бизнес-процесс кредитования, включая оптимизацию анкеты заемщика, принятие решения о выдаче кредита, анализ выданных ссуд, и снизить затраты на маркетинг и разработку новых кредитных продуктов.

Модели оценки кредитного риска, использующие математические алгоритмы называются скоринговыми моделями. Скоринг физических лиц представляет собой сложную математическую систему оценки, основанную на различных характеристиках клиентов, таких как личный доход, возраст, семейное положение, профессия и многих других. Они являются входными переменными модели, классифицирующей потенциальных заемщиков. В результате анализа переменных, поступающих на вход скоринговой системы, на выходе системы скоринга получается интегрированный показатель, который и оценивает степень кредитоспособности заемщика по ранговой шкале: «хороший» заемщик или «плохой» заемщик [4].

Исходный материал для построения скоринговых моделей – информация о поведении, на основании которой делается прогноз кредитоспособности будущих заемщиков. По результатам набранных баллов системой выдается рекомендация об одобрении или отказе в выдаче кредита. Данные для скоринговых систем складываются из вероятностей возвратов кредитов отдельными группами заемщиков, полученных в результате анализа кредитных истории сотен тысяч людей.

Скоринговая модель предназначена для получения прогнозной информации, которую можно разделить на две основные группы. Группа сомнительных, недобросовестных плательщиков включает в себя данные о серьезных или временных нарушениях договорных обязательств. В группу надежных, добросовестных плательщиков входят данные о добросовестном поведении заемщиков в отношении своих платежных обязательств. Хорошая скоринговая модель от-

сеивает до 90% неплатежеспособных клиентов, однако при этом мешает в получении кредита 10% качественных заемщиков. Однако чтобы скоринговые системы заработали действительно эффективно, финансовым учреждениям необходимо обмениваться информацией. Проблема отечественных учреждений и в том, что они не используют поведенческий и коллекторский скоринг (ограничиваясь применением аппликационного), а также не учитывают в своих моделях региональные особенности заемщиков.

Достаточно востребованы на рынке финансовых услуг скоринговые модели SAS, KXEN, SPSS, которые разрабатываются на западе и, соответственно, учитывают западный опыт. Максимально учитывает особенности русского рынка кредитных услуг система EGAR. Однако любая, даже самая совершенная система скоринга, разработанная на западе, требует оптимизации и корректировки для работы в отечественной банковской сфере [3].

Одним из способов совершенствования системы скоринга явилось постоянное обновление системы данных по каждому заемщику. Внутренний график обновления данных в некоторых банках составляет около одного месяца. После анализа обновлений производится изменение портфеля данных конкретного заемщика. Таким образом, банки постепенно переходят от стандартной модели скоринга к адаптированной. Каждым банком в процессе работы вводится своя собственная система контрольных правил и поправочных коэффициентов, работающих одновременно с типовой системой скоринга. Так, например, рядом российских банков введена дифференциация потенциальных заемщиков и под каждую кредитную программу выделена своя целевая аудитория со своей собственной процедурой проверки.

Практика использования скоринговых систем показывает, что чем меньше сумма кредита, тем большие полномочия в принятии решения выделяются скоринговой системе, а чем выше сумма – тем больше скоринг используют как фактор «поддержки» в процессе принятия решения. Например, при ипотечном или авто-кредитовании скоринговая система просто поможет кредитному специалисту принять

максимально верное решение, выявив те зависимости, которые слишком сложны или малозаметны.

Применение кредитного скоринга дает банкам следующее:

- уменьшение риска невозврата кредита, сокращение числа «плохих» кредитов и, соответственно, снижение уровня просроченной задолженности;
- увеличение кредитного портфеля за счет сокращения количества субъективных отказов по кредитным заявкам;
- ускорение процесса принятия решений о выдаче кредита;
- возможность создания специфических кредитных продуктов на основе анализа рыночных ниш;
- помощь кредитным инспекторам и аналитикам, предоставляя им информационную поддержку в принятии решений.

К недостаткам скоринга относится в первую очередь то, что оценка кредитоспособности возможных заемщиков проводится на основе имеющейся информации о предыдущих, выданных кредитах, а сведений, характеризующих возможное поведение соискателей кредита, которым в выдаче кредита, было отказано, не имеется представления. Также оценка заемщика с использованием скоринговой системы основывается не на оценке реального человека, а на основе имеющейся о нем информации, которую он же и сообщает, и клиент может представить о себе такие данные, которые позволят ему получить положительный результат при разрешении вопроса о выдаче ему кредита [4].

Следует отметить, что скоринг-системы позволяют банковским работникам быстро принимать решения о кредитовании, регулировать объемы кредитования в зависимости от ситуации на рынке и определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

#### **Библиографический список**

1. Викулин А. Скоринг НБКИ как инструмент снижения кредитных рисков // Профессиональный журнал для кредиторов и должников «Долговой эксперт». 2009. №1.
2. Лебедев Е.А. Оценка рисков кредитования физических лиц (проблема исследования, ее актуальность, идея решения) // Научный журнал КубГАУ. 2006. №1.

3. Луценко Е.В., Лебедев Е.А. Определение кредитоспособности физических лиц и риски их кредитования // Финансы и кредит. 2006. №32(236).
4. Мэйз Э. Руководство по кредитному скорингу. М.: Гревцов Пабlishер, 2008.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ГРУЗИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Гечбаия Б.Н., д-р экон. наук, проф.**

Батумский государственный университет им. Шота Руставели, г. Батуми, Грузия

В мировом экономическом пространстве проблема конкурентоспособности значительна для экономики любой страны. В условиях глобализации мировой экономики, когда резко возрастает роль различных форм международных экономических отношений для национальной экономики, уровень открытости национальной экономики для иностранных товаров, роль обслуживания и капитала также повышаются.

Первое десятилетие XXI века, также как последние годы прошлого века, в мировой экономике проходит под знаком глобализации. Глобализация со своей стороны упрощает оборот ресурсов и товаров, и соответственно более резко обуславливает необходимость того, чтобы национальные экономики производили товар такого качества и стоимости, которыми они достигнут успехов в конкурентной борьбе. Если на локальных рынках достичь успехов прямыми или косвенными вмешательствами может быть значительно проще, то на региональных и тем более на глобальных рынках значительно сложнее достичь этих целей [1].

Конкурентную борьбу возможно рассмотреть на трех различных уровнях. В первую очередь – конкурентная борьба на глобальном уровне, следующий уровень – региональные рынки, и не менее важно достигнуть конкурентных успехов на внутренних рынках.

Несомненно, что в стратегии достижения конкурентоспособности ясно должны быть определены целевые рынки

(желательно, что конкурентное превосходство было достигнуто на рынках всех уровней, но необходимо учесть как ресурсные, так и технические и технологические уровни обеспечения, чтобы выбрать оптимальные целевые рынки), и развитие экономики должно подразумевать достижения доминирующего положения на таких рынках. В этом направлении также важны исследования во внутренних рынках и достижения на них конкурентных преимуществ.

Вопрос конкурентоспособности для Грузии в двойне актуален: ее состав связан не только с требованиями глобализации, но и с тем, что происходит трансформация экономической системы страны. В условиях социализма в течение нескольких десятилетий наша страна почти полностью была оторвана от мирового рынка и старалась создать особенное мировое социалистическое хозяйство, где вопрос конкурентоспособности на мировом рынке не имел особого значения [2].

Переход Грузии на рыночную экономику означало усиление взаимоотношений с мировым хозяйством определенного позиционирования в нем и как следствие постановки вопроса о конкурентоспособности национального продукта и обслуживания на мировом рынке.

Для любой страны конкурентоспособность определяет ее конкурентное преимущество [4]. По современным понятиям они делятся на естественные преимущества, которыми страна располагает с самого начала, и развитие преимуществ, которые формируются с помощью осознанной политики данного социума. К первому можно отнести богатые природные ресурсы, удобные географические, климатические, инфраструктурные факторы, значительное количество населения, дешевую рабочую силу и т.д. Развитие относительного преимущества связано с научно-техническим потенциалом, новыми технологиями и знаниями, инновациями на всех стадиях – от дизайна товаров до их доставки к потребителям, высоким качеством человеческого капитала, в том числе квалификацией трудовых ресурсов и т.д. Грузия располагает несколькими природными преимуществами (в первую очередь довольно разнообразными природными ресурсами), но по развитым преимуществам наша страна еще далека от ведущих мировых позиций.

Среди факторов, влияющих на конкурентоспособность национальной экономики можно выделить экономическую политику государства в целом и ее целенаправленную предпринимательскую политику в частности. В Грузии устойчивый экономический рост предусматривает проведение соответствующей предпринимательской политики, а также взаимодействие между структурами государственной власти и объединение предприятий в лице предпринимательских корпораций, финансово-предпринимательских групп и частного капитала [3].

С учетом интеллектуального и научно-технологического потенциала страны можно сказать, что с проведением удобной технологической и предпринимательской политики, Грузия будет иметь возможность повысить технологическую конкурентоспособность продукции. Для решения задач технологического прогресса в первую очередь необходимо создать сферу поддержки инноваций, необходимо провести целенаправленную политику для формирования интеллектуальных конкурентных преимуществ и применения вместо традиционных природных сравнительных преимуществ, которые ориентированы только на экспорт природного сырья.

Особое значение имеет внешнеторговая и внешнеэкономическая политика как фактор конкурентоспособности грузинской продукции на национальном и международном рынках. Внешняя политика может быть широко использована как фактор целенаправленной поддержки национального производства, у которого есть шанс стать конкурентоспособным на мировом рынке.

Для страны необходимо формирование инновационных кластеров с целью разработки инновационных проектов и их практического применения предпринимательскими фирмами, исследовательскими институтами и лабораториями, а также органами государственной власти и представителями потребителей. Вместе с тем, научные институты страны и крупные университеты должны стать научными центрами для передачи соответствующим коммерческим инновационным структурам последних достижений науки и техники [5].



На мировом рынке необходимо также занять устойчивые высокотехнологические и научные позиции. С этой целью важным является слияние рыночных и государственных регулированных механизмов, широкое использование передовых технологий и перевод производства на высокие технологии. На региональном уровне значительным резервом представляется ускорение и стимулирование инновационных процессов, усиление конкуренции между отдельными регионами в нашей стране.

По нашему мнению только в таких условиях глобализация является реальным шансом для вхождения Грузии в экономику развитых рыночных отношений. Грузия должна получить не только необходимый опыт для дальнейшего развития экономических реформ в стране, повышения эффективности и конкурентоспособности производства, ускорения научно-технического прогресса, но и для получения определенных денежных средств для этих целей.

#### **Библиографический список**

1. Хараишвили Э., Гечбаия Б. Факторы, определяющие конкурентоспособность экономики Грузии // Бизнес и менеджмент. 2010. №2.
2. Хадури Н. Анализ и перспективы конкурентоспособности экономики Грузии. Тбилиси, 2010.
3. Папава В. Политическая экономия посткоммунистического капитализма и экономика Грузии. Тбилиси, 2002.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005.
5. Porter M.L. The competitive advantage of nations. New York: The Free Press, 1990.

## **СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

**Глыбышева К.В.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Несмотря на последовательные и убедительные призывы руководства страны к переходу на инновационный курс развития, Россия продолжает отставать от развитых стран, более того этот разрыв увеличивается. По данным Всемирного банка по суммарному показателю конкуренто-

способности экономики (380 показателей, включая уровень развития НИОКР) Россия занимала в 1994 г. место в четвертой десятке из 180 стран мира. За десять с небольшим лет наша страна переместилась во вторую сотню. В СССР в 1991 г. было подано 190 тыс. заявок на изобретения. В настоящее время эта цифра сократилась до 22 тыс. По данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН) только 5-6% российских промышленных предприятий ведут разработку и внедрение технологических инноваций. В конце 1980-х гг. инновационных предприятий было 60-70%. В настоящее время инновационная продукция в России не набирает и 1%. Для сравнения этот же показатель в Финляндии составляет более 30%, в Италии, Португалии, Испании от 10% до 20%. Доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоёмкой продукцией уже в течение ряда лет не превышает 0,3-0,5 %.

Нынешняя ситуация в отечественной науке создает угрозу национальной безопасности России. У ведущих стран Запада расходы на НИОКР составляют 2-3% ВВП, в т.ч. у США 2,7%, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль, достигает 3,5-4,5% ВВП. У России этот показатель составляет примерно 1% ВВП. В последние годы заметно снизился потенциал прикладной науки, развитие которой и определяет новые источники развития экономики. Уменьшилось влияние науки на общество в целом и на образование в частности. Тиражи научно-популярных изданий снизились в сотни раз. В большой степени растрочен кадровый потенциал, возник острый дефицит молодежи в науке. Наука оказалась не востребована и общество не использует её результатов.

В сложном положении оказалась Российская академия наук, не имеющая стратегических ориентиров, берущаяся за несвойственные ей функции (инновационная деятельность и коммерциализация фундаментальной науки в отрыве от науки прикладной и опытно-конструкторских разработок). Сегодня бюджет одного хорошего западного университета равен бюджету всей РАН. Правительственные прогнозы социально-экономического развития страны не дают оснований для оптимизма. Численность занятых в научном сек-

торе планируется к сокращению с 788,5 тыс. чел. (2007 г.) до 754,1 тыс. чел. в 2010 г.

Продолжение деградации научного потенциала страны привело к тому, что Россия остается единственной крупной страной в мире с сокращающейся численностью ученых. По мнению ученых, сложившаяся ситуация есть результат применения в России неолиберальных экономических концепций, согласно которым любое государственное вмешательство в экономику ведет к негативным последствиям. Такая вера в «невидимую руку рынка» затронула и государственную политику в научной сфере.

Шагом вперед в развитии и осуществлении правильной для России инновационной стратегии было бы создание привлекательного климата для прямых иностранных инвестиций. Например, вступлению в ВТО способствовала бы реализация заботы инвесторов о защите интеллектуальной собственности. Реформа в патентных законах сделала бы более прозрачным механизм передачи интеллектуальной собственности от государственных учреждений в частные руки. Климат России явно потеплел бы для инвесторов, если бы государство поощряло российские компании вводить новшества. А совершенствование технических регламентов, налогового режима и либерализация трудового законодательства создали бы более привлекательные условия для инноваций.

Почему инновации настолько важны? Ответ прост. Инновации являются источником экономической конкурентоспособности и роста экономики. Экономика, основанная на инновациях, создаёт хорошо оплачиваемые трудовые места, создаёт основу для роста (особенно в условиях сегодняшней стагнации) и большей диверсификации экономики. Более того, хорошая инновационная стратегия создаст гарантию того, что будущие россияне будут жить лучше, чем сегодня.

#### **Библиографический список**

1. Выступление В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 г. Электронный ресурс. URL: <http://president.kremlin.ru>
2. Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030 годов // Приложение

к Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М.: МЭР РФ, 2008.

3. Рогов С.М. Будет ли Россия мировым интеллектуальным центром? // Независимая газета. 22.01.2010.

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛИВИНИЛХЛОРИДА)**

**Гуткович И.А.**

ЗАО «Биохимпласт», г. Дзержинск

Поливинилхлорид (ПВХ) по производству и потреблению занимает второе место в мире после полиэтилена. Мировые мощности по производству ПВХ превышают 30 млн тонн в год. В России выпуск ПВХ составляет около 600 тыс. тонн в год.

В настоящее время можно выделить следующие основные экономические проблемы в отрасли (производство ПВХ).

1. Начиная с 2005 года потребление ПВХ в России впервые превысило мощности отечественных производителей. Разница между спросом и предложением компенсируется импортом ПВХ.
2. Цена российского ПВХ сверху ограничена ценой импортного ПВХ с учетом ввозной пошлины и в значительной степени определяется сезонным фактором. В условиях низкого сезонного спроса происходит снижение цены на ПВХ по сравнению с максимальной в течение года (**рис. 1**). При этом резервы снижения себестоимости производства ПВХ, более чем на 80%, определяющиеся стоимостью сырья и энергозатрат, в настоящее время практически исчерпаны.

Прибыль предприятия  $\Pi$  определяется количеством реализованной продукции  $B$ , ценой  $C$  и себестоимостью  $C$  поливинилхлорида:  $\Pi = B \cdot (C - C)$ .

При снижении сезонного спроса и рыночных цен увеличиваются складские запасы предприятия, и снижается прибыль.

Общие финансовые потери  $\Delta$  за 1 год составляют:

$$\Delta = C_{max} \cdot B - \sum V_i C_i,$$

где  $C_{max}$  – максимальная цена на ПВХ в условиях сезонного спроса в течение года, связанная с ценой импортного ПВХ с учетом ввозной пошлины;  $B$  – количество реализованного ПВХ за 1 год;  $V_i C_i$  – соответственно количество реализованного ПВХ и его цена в каждый конкретный месяц года;  $i = 1, 2, 3 \dots 12$ .

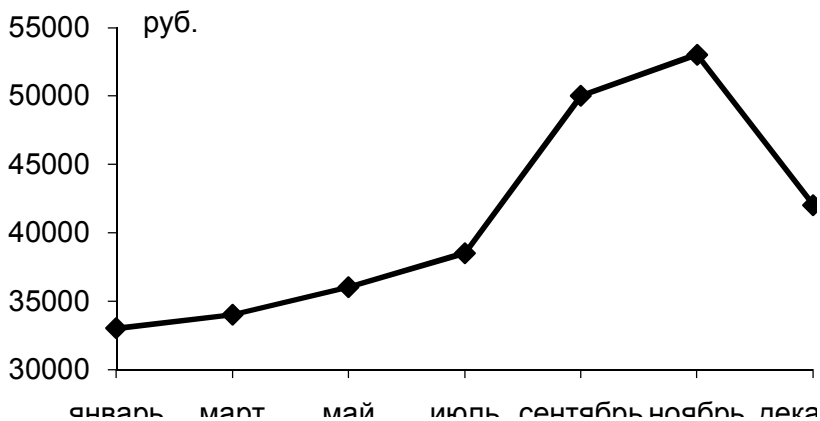


Рис. 1. Изменение цен на ПВХ в течение 2009 года

Изменение себестоимости в течение года обычно незначительно ( $C \approx const$ ), а рыночная цена на ПВХ устанавливается производителем в начале месяца. В условиях сезонного спроса в летне-осенний период складские запасы в основном будут реализованы по повышенным ценам. Снижение доходов производителей происходит за счет более низких цен в сезон пониженного спроса (около 5 месяцев).

ЗАО «Биохимпласт» (г. Дзержинск) на основании теоретических и экспериментальных исследований с использованием нанотехнологий разработаны новые инновационные марки ПВХ для нетрадиционных областей его применения: ПВХ для лакокрасочной промышленности и ПВХ как адсорбент для решения экологических проблем.

Инновационный ПВХ в лакокрасочной промышленности применяется как пленкообразователь в качестве альтернативы таких продуктов как перхлорвиниловая смола, сополимеры на основе винилхлорида и др., цена которых практически в 3 раза превышает стоимость ПВХ. Поливинилхлорид как адсорбент является альтернативой известному активированному углю, цена которого составляет около 90-100 тыс. руб. за 1 тонну.

В настоящее время производство новых инновационных марок ПВХ освоено в промышленности на существующем оборудовании без капитальных затрат на организацию их выпуска. При этом себестоимость их получения не отличается от существующей технологии для серийных марок ПВХ.

При замещении части серийного ПВХ на новый прибыль предприятия  $\Pi$  пропорциональна:

$$\Pi \sim \Sigma(C_i^c - C)B_i^c + \Sigma(C_i^u - C)B_i^u$$

где  $C_i^c, B_i^c$  – ежемесячные цена и выпуск серийного ПВХ;  $C_i^u, B_i^u$  – ежемесячная цена и выпуск инновационного ПВХ

Причем в целом для отрасли величина  $B^c + B^u = B \approx const$  ( $\approx 600$  тыс. тонн в год) из-за полной загрузки мощностей.

Как уже отмечалось выше, спрос и потребление ПВХ в России носит ярко выраженный сезонный характер, что связано с его использованием в строительстве.

Во втором полугодии цены на ПВХ достигают максимальных значений, в основном ограниченных ценой импортного ПВХ с учетом ввозной пошлины.

До финансово-экономического кризиса выпуск и спрос ПВХ происходил более или менее равномерно по месяцам (по отрасли  $\approx 50$  тыс. тонн в месяц). Роль сезонного фактора сказывается в основном на снижении цен.

При стабильном потреблении ПВХ (2008 г.) разница в ценах 1 и 2 полугодия в среднем не превышала 3000-4000 руб. за 1 тонну. В 2007 г. эта разница составила  $\approx 6000-7000$  руб. за 1 тонну. Уровень потерь дохода отрасли из-за сезонного фактора в 2008 г. составил  $\approx 900 \div 1200$  млн руб., а в 2007 г.  $\approx 1800 \div 2100$  млн руб. В условиях финансово-экономического кризиса в 1 полугодии 2009 г. в связи с

резким снижением объемов строительства спрос на ПВХ значительно снизился, при этом произошло значительное уменьшение цен на ПВХ. Во втором полугодии спрос на ПВХ значительно вырос, цены достигли максимального уровня до 53000 руб. за 1 тонну. Разница максимальных цен 2009 г. в сравнении с максимальными ценами 2007 и 2008 гг. обусловлена более высоким курсом доллара США по отношению к рублю. Средняя цена ПВХ в 1 полугодии 2009 г. составила  $\approx 35500$  руб. за 1 тонну, во втором полугодии – 47000 рублей за 1 тонну.

В 2009 г. общий уровень уменьшения прибыли производителей ПВХ с учетом снижения выпуска на 10% составил  $\approx 2$  млрд руб. При возможном уровне применения инновационных марок ПВХ в количестве 30 тыс. тонн в год по цене 100 тыс. руб. за 1 тонну дополнительная прибыль  $\Pi_{и}$  отрасли при замене  $B' = 30$  тыс. тонн серийного ПВХ на инновационные марки составит в год:

$$\Pi_{и} = (C_{ин} - C)B' - (C_c - C)B' = (C_{и} - C_c)B' = (100000 - 40000) \cdot 30000 = 1800000 \text{ руб.},$$

где  $C_{ин}$  – 100000 руб. за 1 тонну – цена инновационного ПВХ,  $C_c$  – 40000 руб. за 1 тонну средняя цена серийного ПВХ.

Таким образом, замена около 5% серийного ПВХ на инновационный позволяет в значительной степени снизить потери отрасли за счет сезонного фактора и финансового кризиса.

Инновационный ПВХ для лакокрасочной промышленности можно получать непрерывным способом суспензионной полимеризации. Непрерывный способ позволяет увеличить в 1,5-2 раза производительность реактора полимеризации при обеспечении требуемых показателей качества ПВХ. Кроме полимеризации процесс получения ПВХ включает в себя стадии выделения ПВХ из суспензии: дегазацию, фильтрацию и сушку ПВХ. В настоящее время в действующих производствах ПВХ запас мощности по стадии выделения превышает производительность периодического реактора  $\approx$  на 20-30%. То есть при незначительной реконструкции реактора, связанной с переводом его работы в непрерывный режим: обеспечение непрерывной подачи реагентов в реактор и выгрузки суспензии ПВХ, возможно получение ПВХ для лакокрасочных материалов в необходи-

мых объемах без снижения выпуска ПВХ серийных марок. При этом прибыль от выпуска 30 тыс. тонн ПВХ составит в год:

$$П = 30000 \cdot (100000 - 25000) = 2,25 \text{ млрд руб.}$$

Выпуск дополнительных 30 тыс. тонн ПВХ инновационной марки ПВХ позволит увеличить прибыль отрасли практически на 20%.

## **ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К НЕОЭКОНОМИКЕ (ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ)**

**Деликова Т.Г.**

Калмыцкий государственный университет, г. Элиста

Новый социально-экономический порядок, основанный, прежде всего, на широком использовании результатов интеллектуального труда, т.е. новых знаний, и который, как принято считать, активно формируется в наиболее развитых экономиках мира, предъявляет специфические требования к направлениям и механизмам государственного регулирования. Основной целью деятельности государства в экономической сфере становится создание системы, способствующей устойчивой генерации, оптимальному распределению и экономически эффективной реализации новых знаний. Чаще всего под этим понимается работа по двум отчасти взаимосвязанным направлениям: построение эффективных и гибких систем наращивания и реализации научно-технического и образовательного потенциала. Объединенные в инновационную систему они позволят резко повысить конкурентоспособность национальных предприятий и экономики в целом, решая задачу массового внедрения технологических, организационных, социальных и бизнес-инноваций [1].

Однако узкий подход к преобразованию институциональной инфраструктуры экономики в направлении строительства систем поддержки, главным образом, технологических инноваций не вполне отвечает вызовам новой эконо-



мики, в том ее понимании, которое предполагает создание и реализацию новых знаний. Изучение процесса создания знаний продолжается, но, уже очевидно, что полезное знание рождается не только благодаря преобладанию естественнонаучных и инженерных специальностей среди работающего населения [2]. В новой экономике с ее лавиной информации повышается значимость способности свободно ориентироваться в потоке информации, отличать полезную информацию от бесполезной, принимать на ее основе нестандартные решения. Требуются не только ученые, но люди, готовые творчески воспринять и преобразовать любую сторону жизни. Вопрос в том, чтобы создать условия для роста и реализации этого творческого потенциала.

Выдвижение на первый план нематериальных ценностей изменяет не только сферу производства, но, так или иначе, все стороны жизни общества. Развитие инновационной, интеллект-ориентированной экономики предопределяет рост культурного потенциала общества, а он, в свою очередь, способствует возникновению и распространению новых моделей распределения и потребления. Творческий характер труда предъявляет иные требования к внутреннему состоянию человека: проблемы сохранения психического и физического здоровья в условиях постоянного стресса, развития сильных нематериальных мотивов деятельности в экономике третьего тысячелетия приобретают решающее значение. Ориентация на личностный рост, нахождение согласия с самим собой, осознание внутренней свободы являются необходимыми условиями формирования и реализации творческого потенциала и становятся основными движущими силами прогресса. Требования творчества и инновационности способствуют формированию новых эффективных типов сотрудничества: новое общество поощряет социальную активность граждан, оно стремится обеспечить социальную интеграцию каждого из своих членов и способствовать развитию новых форм солидарности – как по отношению к нынешним поколениям, так и по отношению к будущим.

Таким образом, новая экономика создает объективные условия для непрерывного и безграничного развития человеческого потенциала – экономические стимулы к творче-

скому труду, культурным достижениям, росту гуманитарного, а не только научно-технического знания.

Однако существующие на сегодняшний день институциональные элементы, относящиеся к старой, индустриальной системе, могут не соответствовать новым вызовам. Так, адекватная индустриальному хозяйству система социальной защиты, обеспечивающая работнику сравнительно высокий уровень социальных гарантий за счет повышения жесткости занятости, в экономике, где преобладает творческий, интеллектуальный труд, становится тормозом экономического развития. Распространение на базе современных информационно-коммуникационных технологий аутсорсинговых схем, моделей удаленного рабочего места, виртуальной компании также предъявляет иные требования к институтам рынка труда, нежели в традиционной экономике. Социально-экономическим императивом неэкономике является повышение гибкости трудовых отношений [3]. Как следствие, для современной экономики актуальна задача построения новой системы социального страхования, где для творческих видов деятельности был бы заново найден баланс между стимулированием труда и минимальным достаточным уровнем потребления.

Что в этой связи может предложить современная социальная инфраструктура? На наш взгляд, подобная ситуация открывает широкие возможности для предоставления социальных услуг на частной основе с максимальной индивидуализацией потребления. В отдельных случаях бизнес в социальной сфере был экономически эффективен и в прошлом, однако, сравнительно высокий средний уровень благосостояния современного наемного работника, снижающиеся, благодаря новым технологиям, издержки производства услуг и растущая потребность в дифференцированных услугах данного сектора именно сейчас формируют достаточно емкий перспективный рынок социальных услуг в наиболее развитых странах мира.

Специфическим институтом нового общества становится социальное предпринимательство, ключевой характеристикой которого является использование предпринимательского подхода для достижения общественной или социальной цели. Социальными предпринимателями движет, в пер-

вую очередь, «этический императив», а потому сферы деятельности социальных предприятий обширны: это и борьба с бедностью, повышение качества и доступности образования, помощь в трудоустройстве, гендерное неравенство, адаптация и культурная ассимиляция национальных меньшинств, внедрение инновационных технологий защиты окружающей среды, и реализация различных проектов по созданию образовательных и культурных центров и многие другие.

Таким образом, акцент в характере участия государства в обеспечении граждан социальными благами может смещаться от создания и поддержания организационно-финансовой инфраструктуры к оптимизации организационно-правовой среды.

Другим ярким противоречием нового общества является несоответствие прежней рыночной инфраструктуры информационного обмена кардинально изменившимся технологиям производства и передачи информации: близкая нулю стоимость распространения информации в электронном виде наряду с высокими издержками контроля над этим процессом создают предпосылки для переосмысления базовой ценности традиционной рыночной экономики – частной собственности на ресурсы, в данном случае информационные. Институт интеллектуальной собственности часто обнаруживает свою неэффективность с точки зрения соблюдения законов справедливого рыночного вознаграждения создателей и распространителей продуктов интеллектуальной деятельности («пиратство»). На субъективном уровне также сталкиваются две позиции: с одной стороны, принято считать, что развитие экономики знаний определяется качеством режима авторского права, степенью защиты интеллектуальной собственности, с другой стороны, существует точка зрения, согласно которой высокие издержки обеспечения информацией как результат действия режима копирайта и стремления определенных компаний к максимальному обогащению препятствуют высвобождению креативного потенциала всего общества [2].

Деление отраслей производства знаний на фундаментальные исследования, результаты которых должны быть доступны всем, и прикладные – предназначенные для ком-

мерческого использования, лишь отчасти решает отмеченную проблему. В целом же противостояние между ценой, которую общество готово платить за закрытие/открытие доступа к знаниям, и соответствующей коллективной выгодой продолжается (и масштабы его растут, распространяясь на другие сферы общественной жизни. Примером может являться конфликт между точкой зрения основателя веб-сайта *Wikileaks* Дж. Ассанжа и мнением государственных органов США на необходимую степень прозрачности работы государственного аппарата.).

При этом методы борьбы с «пиратством» в сфере интеллектуального производства, применяемые современным государством, могут быть названы успешными только с определенной долей условности. То есть перспективы решения этой проблемы связаны с увеличением издержек формального контроля и/или кардинальным изменением неформальных институтов (этических норм, стереотипов, моделей поведения). Сегодня уже существуют примеры подобной трансформации неформальных норм, когда этическая позиция создателей и распространителей интеллектуального продукта предполагает предоставление всех или части услуг бесплатно. С другой стороны, и моральные принципы потребителей, не позволяющие им использовать «пиратскую» продукцию, оказываются более мощным средством ликвидации нечестного бизнеса по сравнению с механизмами государственного принуждения.

Наконец, важнейшей дилеммой современного государства является баланс между стимулированием инновационной активности и созданием равных возможностей для всех, как того требует новейшая общественная мораль. В формате «старой», индустриальной экономики эти процессы оказывались в противоречии друг с другом: источником активизации инновационной деятельности была сверхприбыль, гарантированная редкостью ресурса (инновации); напротив, обеспечение равных возможностей связано с необходимостью перераспределения ограниченных ресурсов и угрозой снижения мотивации к творческой, инновационной деятельности. Впрочем, с позиций концепции развития человеческого потенциала это уже не конфронтация между экономическими интересами и социальными требованиями,

так как расширение свобод и равные возможности для каждого представляют собой необходимое условие накопления и эффективной реализации человеческого потенциала, который, в свою очередь, является фундаментом развития в постиндустриальную эпоху. Будучи и средством, и целью, развитие человеческого потенциала становится главным императивом экономической системы нового типа.

Таким образом, актуальными вопросами государственного регулирования неэкономических систем являются не только активизация роли государства в научно-технической сфере, но и перестройка систем трудовых отношений, социального страхования и социального обеспечения, а также более общие – такие как принципы распределения богатства, ресурсов.

#### **Библиографический список**

1. Алексеев А.В. Основные приоритеты государственной экономической политики при создании новой экономики // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). 2010. № 1. Том 2.
2. Understanding Knowledge Societies: In Twenty Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies. Department of Economic and Social Affairs (DESA). United Nations, New York, 2005.
3. Курбатова М.В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики современной России // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). 2010. № 1. Том 2.

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПОЛИТИКУ ЗАНЯТОСТИ БИЗНЕСА**

**Дикунев С.А.**

Институт экономики и антикризисного управления (ИЭАУ), филиал в г. Вольске

Инновационный путь социально-экономического развития является актуальной проблемой для современной России. Концепция социально-экономического развития России до 2020 г. ставит задачу перехода к инновационно-му социально ориентированному типу экономического развития. Предполагается, что инновации обеспечат нашей

стране выход к информационному обществу. При этом основной упор делается на внедрение инновационных технологий в экономику. Но не следует забывать, что одной из задач социально-экономического развития в любом современном государстве выступает создание комфортных условий для занятости трудоспособного населения, отвечающих их потребностям и интересам. Поэтому без инноваций в политике занятости, учитывающих требования информационного общества, невозможно достичь эффективного функционирования всей инновационной сферы. Инновации в политике занятости должны придать определенную гибкость управлению социально-трудовыми ресурсами.

Между тем в социально-экономических исследованиях проблема занятости с точки зрения инновационного развития остается мало изученной. Интерес ученых сосредоточен преимущественно на анализе трудосберегающих инноваций, характеристике воздействия инноваций на эффективность труда. Под инновациями в области занятости понимаются, главным образом, изменения технологического характера, способствующие снижению производственных затрат труда. Практически не принимается во внимание то, что одним из ведущих факторов инновационного развития должна стать новая модель социально-трудовых отношений. Это требует пересмотра политики занятости с точки зрения учета требований инновационной модернизации, причем как на уровне государства, так и на уровне хозяйственной организации.

Важность регулирования занятости на уровне хозяйствующего субъекта очевидна. В организациях и на предприятиях посредством политики занятости осуществляется управление персоналом. От того какая политика занятости проводится на предприятии зависит его конкурентоспособность. Рост компании и укрепление ее позиций на рынке должны сопровождаться внедрением инновационных подходов в политику занятости, так как не соответствующие новым условиям социально-трудовые ресурсы сдерживают движение вперед.

Тем не менее, в большинстве случаев российский бизнес остается приверженным традиционной политике занятости. Более того, расходы на политику занятости рассмат-

риваются как бесполезная трата средств. В условиях кризиса данная ситуация обострилась. Ссылаясь на кризис, руководство компаний переводит работников на режим неполного рабочего дня, «неполной рабочей недели (двух- и трехдневной) с неоплачиваемыми дополнительными выходными днями» [1, с. 34], уменьшают размер оплаты труда. За последние годы, на фоне растущего ВВП произошло значительное сокращение занятости в крупных компаниях. Всего потеряно примерно 4 млн рабочих мест. Кроме того, наблюдается тенденция деформации занятости. По некоторым оценкам число занятых в неформальном секторе экономики возросло с 14% до 20% [2, с. 45]. Таким образом, можно констатировать, что российский бизнес не считает необходимым ограничивать себя этическими рамками. В своей деятельности он по-прежнему руководствуется либеральными ценностями эгоизма и личного обогащения, не принимает во внимание запросов общества на результаты своего хозяйственного поведения. Это связано еще и с тем, что само государство не создало условий, делающих «социально ответственный бизнес» более выгодным, чем «социально безответственный».

Кроме того политика занятости, практикуемая российским бизнесом, практически не учитывает того, что инновационная экономика предъявляет новые требования к способностям работника. «Теперь работник должен уметь не только самостоятельно определять основные параметры своего трудового процесса и кооперации с партнерами, но и в определенных случаях выполнять ряд функций самого управляющего. Растет значение не только квалификации, но и творческих способностей наемного работника, его самостоятельности» [3, с. 257]. Существует мнение, что перед бизнесом будет стоять задача подчинения «новаторского, инновационного, профессионального потенциала работников и процессов их воспроизводства» [4, с. 138]. То есть в условиях инновационной экономики и информационного общества происходит изменение иерархии ценностных предпочтений работников в направлении растущего интереса к творческому труду и возможности иметь больше свободного времени.

Традиционная политика занятости, проводимая российским бизнесом, закрепляет институт дешевого работника, не обеспечивает справедливого баланса между величиной и сложностью труда и размером его оплаты. Соответственно мотивация эффективной трудовой деятельности снижается, так как даже высококачественный и интенсивный труд не дает человеку надеяться на достойное вознаграждение и повышение уровня благосостояния. В результате труд для большинства современных россиян остается, как и прежде, лишь средством выживания, а не способом реализации творческих способностей.

Все эти обстоятельства свидетельствуют о том, что в настоящее время наблюдается отставание инновационной модернизации механизма регулирования занятости, используемого российским бизнесом, от требований времени и социальных ожиданий субъектов занятости. Для преодоления возникшего инновационного разрыва между политикой занятости и отношениями занятости необходимо ускорить процесс перехода от традиционной политики занятости к инновационному типу, учитывающему социальные ожидания субъектов занятости и требования времени.

Практика инновационной модернизации политики занятости на предприятии не всегда следует этой идее. Например, одним из нововведений, получающим все более широкое распространение в российской практике управления занятостью считается лизинг труда, или заемный труд. В данном случае частное агентство занятости нанимает работника для выполнения работы у каких-либо конкретных работодателей. То есть работник фактически выполняет работу в конкретной организации, а формально состоит в трудовом отношении с тем агентством занятости, которое его наняло и оплачивает его труд.

Международная организация труда (МОТ) признает посредничество в трудовых отношениях и деятельность частных агентств занятости. При этом Конвенцией №181 МОТ от 19.06.1997 г. «О частных агентствах занятости» были установлены правила деятельности этих агентств, а также предусмотрены меры защиты интересов пользователей их услугами. В России данная Конвенция не ратифицирована и на сегодняшний день российское трудовое законодательст-



во пока не определило своей позиции по этому вопросу. Тем не менее, практика лизинга труда получает все большее распространение.

Данной новации в политике занятости дадим оценку, выделив экономические, правовые и этические аспекты.

Сторонники лизинга труда в качестве его положительных экономических эффектов называют сокращение безработицы и повышение эффективности производства.

На наш взгляд, лизинг труда, во-первых, не способствует решению проблемы безработицы, так как при использовании заемного труда новые рабочие места не создаются. Более того, наоборот, возможность «арендовать работника» на время приводит к тому, что постоянные рабочие места заменяются на временные, которые в зависимости от экономической ситуации и желания работодателя могут то вводиться, то ликвидироваться. Это, с одной стороны, создает дополнительные удобства для предпринимателя, но, с другой стороны, не оказывает положительного влияния на решение проблемы безработицы. Во-вторых, лизинг персонала не способствует повышению экономической эффективности, так как снижает качество «арендованной рабочей силы».

Применение заемного труда отвечает интересам бизнеса, так как позволяет экономить на страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Частное агентство занятости, являясь фактически работодателем, обязано страховать своих работников. Но в силу того, что оно непосредственно не связано с производством, то таких расходов на себя не берет. В результате в случаях причинения вреда здоровью «арендованных работников» на Фонд социального страхования ложатся дополнительные расходы. Это, в свою очередь, нарушает правила добросовестной конкуренции, так как работодатели, «арендующие рабочую силу», получают дополнительное преимущество перед конкурентами, которые не используют подобную практику.

Правовая оценка применения заемного персонала связана с определением характера возникающих при этом социально-социально-трудовых отношений.

Договор об «аренде рабочей силы» заключается с агентством занятости, которое не осуществляет производственной деятельности и не имеет реальной заинтересованности в труде работника. Фактически социально-трудовые отношения возникают между работником и реальным потребителем его рабочей силы. В результате, трудовой договор отрывается от трудовых отношений, а субъекты трудовых отношений со стороны работодателя удваиваются (фактический субъект и юридический субъект), что делает весьма расплывчатыми и неопределенными социально-трудовые отношения. Это способствует расширению возможности организации-пользователя ущемлять трудовые права «арендованного работника». На заемного работника не распространяются гарантии, предусмотренные коллективным договором, а размер оплаты его труда не соответствует трудовому вкладу [5, с. 29].

С позиций этики «аренда работника», по сути, означающая передачу его во временное пользование, приравнивание человека к вещи, безусловно, является безнравственной. Аморально само отношение к личности как к средству производства. Так, Филадельфийская декларация МОТ от 10.05.1944 г. запрещает относиться к труду как к товару. Кроме того Российская Федерация провозглашена социальным государством, действующим на основе принципов социальной справедливости, обеспечения базовых прав человека, в том числе права на равную оплату за труд равной ценности, а также на справедливые условия труда.

Таким образом, политика занятости бизнеса по использованию заемного труда не только не способствует экономическому развитию, но также является противозаконной и аморальной. Это особенно важно учитывать в условиях финансово-экономического кризиса, когда наличие посредников становится дополнительным бременем для реальной экономики. Поэтому следует запретить посредничество в трудовых отношениях.

Представляется, что в настоящее время для достижения эффективной занятости в целях успешного развития предприятия, необходимо выделить вопросы регулирования занятости в особую стратегию бизнеса, содержащую цели, ориентированные на долгосрочную перспективу (10-20

лет). При этом важным вопросом является выбор приоритетов инновационной модернизации политики занятости. В этом свою положительную роль, должен сыграть социологический подход к изучению предпочтений субъектов занятости относительно внедрения инноваций в политику занятости. Таким приоритетным направлением должно стать повышение качества человеческого потенциала, что будет способствовать успешному развитию бизнеса в целом. При этом оплата труда, медицинское обслуживание, жилищные условия работников должны находиться в прямой зависимости от их трудовой деятельности.

Однако на практике, бизнес пока не заинтересован в инвестировании средств в развитие человеческого потенциала. Это, на наш взгляд, связано с высоким уровнем текучести кадров и низкой долей оплаты труда в структуре затрат на производство продукции (10-20% в отличие от 60-70% в развитых странах). Несмотря на отмеченные препятствия, инвестиции в повышение конкурентоспособности персонала представляют самый быстрый способ добиться роста производительности труда и повышения экономической эффективности.

Еще одним из нововведений в российской практике управления занятостью должна стать переориентация политики занятости на формирование устойчивой корпоративной культуры, внутрифирменных ценностей и правил трудового поведения. Необходимость таких изменений вызвана осознанием важности человеческих ресурсов для повышения устойчивости фирмы, а также изучением опыта зарубежной практики управления персоналом.

На наш взгляд, на современном этапе инновационная политика занятости должна быть ориентирована на формирование доверительных отношений между администрацией и работниками, основанных на обязательном исполнении достигнутых договоренностей и эффективно действующей обратной связи.

Еще одним, рациональным, на наш взгляд, управленческим подходом является коллективное принятие решений. В этом случае поставленные задачи выполняются коллективами, а не отдельными лицами, и ответственность за результаты работы должна ложиться на группу в целом. Ра-

бота в коллективе соответствует национальному характеру российского работника. Следовательно, используя эти ментальные свойства можно развивать стратегии управления персоналом.

Одним из важнейших мотивационных стимулов для сотрудников являются пособия и льготы, что также предотвращает текучесть персонала. Отметим, что эти льготы могут иметь разнообразную форму: семейные пособия, пособия на проезд до места работы, жилищные пособия. Эта практика имела успешное применение в нашей стране в советские годы. Однако в настоящее время большинство предприятий не в состоянии самостоятельно решить задачу по обеспечению жильем своих работников. На наш взгляд, необходимо поощрять в виде льготного налогообложения, предоставления грантов и оказания других поощрительных стимулов те организации, которые предоставляют льготные кредиты для покупки квартиры своим сотрудникам. Это программа должна финансироваться как из средств местного бюджета, так и Федерального бюджета.

Подводя итоги, отметим, что внедрение инноваций в политику занятости предприятий должно обеспечить повышение их конкурентоспособности, а также повысить отдачу от использования человеческого потенциала. На наш взгляд, инновационное управление развитием персонала будет способствовать снижению безработицы, расширению эффективной занятости и преодолению кризиса российской экономики. Невозможно достижение экономически эффективной и оптимально высокой занятости населения в целом в стране без активного вовлечения работников в решение всего комплекса социально-экономических проблем каждой хозяйственной организации.

#### **Библиографический список**

1. Шебанова А.И. Защита социально-трудовых отношений в условиях экономического кризиса в России // Трудовое право в России и за рубежом. 2010. №1.
2. Петров А.Я. Кадровая политика и система социального партнерства в условиях глобального финансово-экономического кризиса // Трудовое право. 2009. №8.
3. Логинова Л.В. Социальный механизм институционализации интересов субъектов экономического действия: теория, методология и практики функционирования. Саратов: Саратовский ГАУ, 2009.

4. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. №3.
5. Чиканова Л.А., Нуртдинова А.Ф. Основные направления развития российского трудового законодательства // Журнал российского права. 2010. №5.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

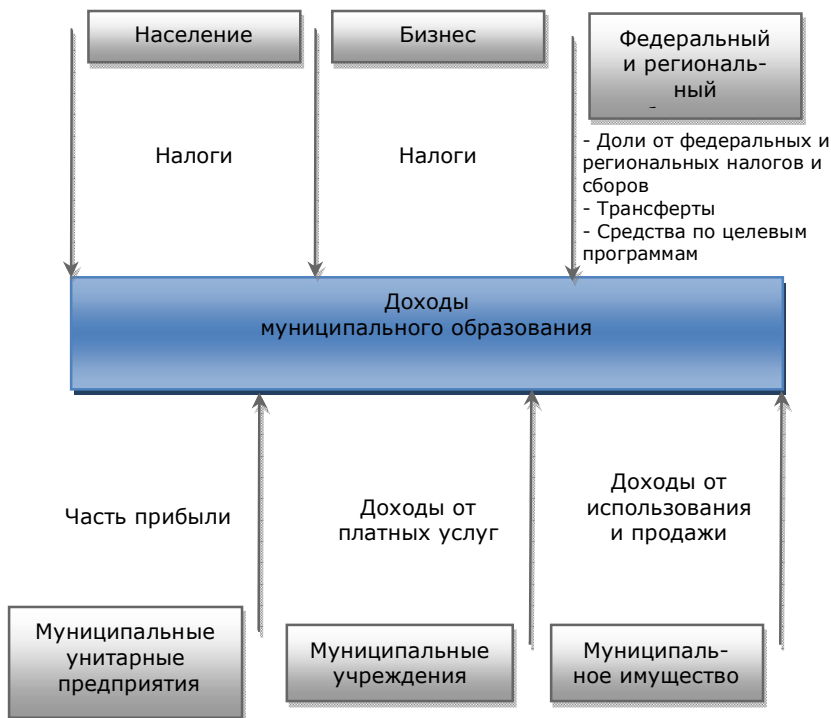
**Днепровская Л.А.**

Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск

Использование инструментов планирования довольно распространено в сфере управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. В процессе управления планированию принадлежит решающая роль. Благодаря таким важным стадиям планирования, как стадия определение целей, стадия выявления проблем и возможностей их решения, стадия выбора варианта решения, становится возможным не просто «выживание» муниципального образования, а его развитие.

Необходимость использования стратегического планирования на местном уровне подтверждается множеством факторов. Применение этого инструмента управления позволяет местным властям оценить потенциал и резервы муниципального образования, мобилизовать и наиболее эффективно распределить ресурсы в соответствии с целями управления, определить комплекс действий для их достижения.

Инструменты и методы стратегического планирования приобретают актуальность в связи с особенностями финансирования муниципалитетов в России. Анализ условий обеспечения ресурсами местного уровня власти позволил сделать вывод, что, несмотря на самостоятельность в ведении бюджетного процесса, на закрепление на постоянной основе источников доходов (**рис. 1**), большинство муниципалитетов России являются дотационными.



*Рис. 1. Источники доходов муниципальных образований в России*

На отсутствие финансовой самостоятельности у муниципальных образований указывает низкая роль местных налогов и неналоговых доходов в формировании бюджетов, относительно высокая доля отчислений от федеральных и региональных налогов и сильная зависимость от межбюджетных трансфертов.

Органы государственной власти осуществляют правовую, организационную, материально-финансовую поддержку местного самоуправления.

В материально-финансовой сфере к мерам поддержки государства относятся: передача материальных и финансовых средств при наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, приня-

тие государственных программ и поддержки развития местного самоуправления, оказание финансовой помощи муниципалитетам в решении вопросов местного значения и др.

С 2006 по 2008 г. был расширен перечень передаваемых государственных полномочий и увеличено их количество в 1,5 раза, однако за данный период объем субвенций из региональных бюджетов РФ, поступающих муниципальным образованиям, сократился в 2,1 раза [6]. То есть некоторые государственные полномочия передаются муниципалитетам без достаточной финансовой базы.

Как показывают исследования, проводимые Институтом современного развития России, существует и другие проблемы в этой сфере, например [7]:

- в субвенции не включены средства на финансирование отдельных статей расходов (например, передаются средства только на оплату труда, но не на содержание помещений);
- у местных властей отсутствует возможность согласования и обжалования размера передаваемых субвенций.

Субъекты РФ могут устанавливать дополнительные нормативы отчислений в бюджеты муниципалитетов от любых налогов, закрепленных за региональными бюджетами, и заменять часть дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований этими дополнительными нормативами.

В 2008 г. количество субъектов РФ, установивших дополнительные нормативы для местных бюджетов по сравнению с 2006 г., увеличилось на 28% [5]. Поступления от этих налогов, переданных на муниципальный уровень, составили 106,2 млрд руб. или 14,7% общего объема налоговых доходов [5].

Особенно существенным оказалось увеличение местных доходов в связи с установлением дополнительных нормативов по налогу на доходы физических лиц, который является бюджетообразующим для муниципальных образований. Оно составило 142,1 млрд руб. [4].

Положительное влияние на ресурсное обеспечение, а также на уровень собираемости налогов в муниципалитетах, оказывает замена дотаций на дополнительный норматив отчисления от федеральных и региональных налогов.

Подтверждением этому служит пример Петровского муниципального района Ставропольского края, где с 2005 г. для муниципалитетов была введена возможность заменить дотацию из краевого Фонда финансовой поддержки муниципальных районов на дополнительный (дифференцированный) норматив отчислений от краевых налогов. Доходы, дополнительно полученные Петровским муниципальным районом в соответствии с этой мерой, составили в 2005 г. – 62,1%, в 2006 г. – 23,1%, в 2007 г. – 28,9% от суммы замененной дотации [3].

Таким образом, замена дотаций на дополнительные нормативы налогов может стать важным инструментом увеличения объема местных доходов, заинтересованности местных органов власти в расширении налогооблагаемой базы, снижения их иждивенчества. Однако, по оценке Комитета Государственной Думы по вопросам местного самоуправления, у регионов нет прямой заинтересованности в увеличении доходов местных бюджетов за счет передачи им собственных налоговых доходов своих бюджетов [1].

Для региональных властей, по мнению Л. Еремеевой и Н. Казюковой, гораздо предпочтительнее использование бюджетных трансфертов [2], что объясняется связью между объемом трансфертов и зависимостью местных властей от вышестоящего уровня власти.

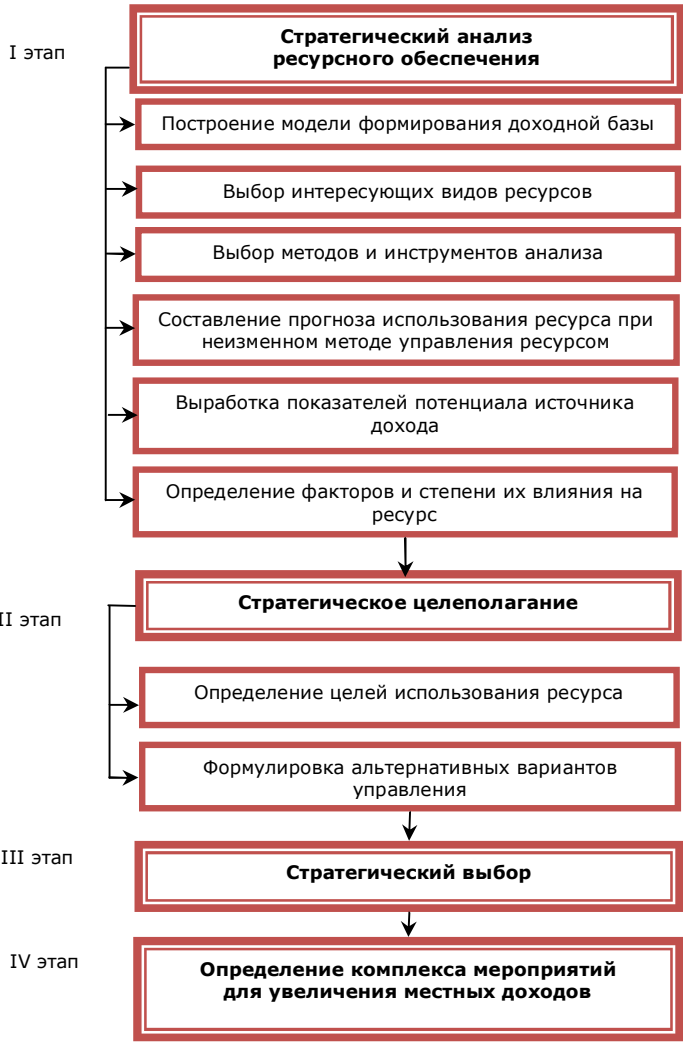
Таким образом, при наличии эффективных инструментов снижения дотационности местного уровня власти – передача государственных полномочий с финансовыми средствами, замена дотаций на дополнительные отчисления от налогов – их использование не происходит повсеместно.

В связи с этим, автором предлагается методика оптимизации стратегического планирования собственных доходов муниципальных образований (**рис. 2**), базовыми направлениями которой стало:

1. На основе анализа модели формирования ресурсного обеспечения, вертикального и горизонтального анализа определение источников доходов по признаку значимости и способности влияния на них местных органов власти.



**Цель стратегического планирования:**  
создание собственной надежной доходной базы для приближения расходных возможностей к публичным обязательствам, улучшения условий жизни населения, достижения устойчивого экономического роста



*Рис. 2. Алгоритм стратегического планирования источников доходов муниципального образования*

К таким доходам мы можем отнести:

- доходы от использования различных методов управления имуществом (часть прибыли муниципальных предприятий, имущество которых находится в хозяйственном ведении; доходы от платных услуг муниципальных казенных предприятий, имущество которых находится в режиме оперативного управления; доходы от аренды, концессии, приватизации муниципального имущества и дивиденды от управления долями в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, которые находятся в муниципальной казне);
- местные налоги (земельный налог, налог на имущество физических лиц);
- средства самообложения граждан;
- муниципальные займы.

2. Расчет для каждого из выделенных источников количественных и качественных показателей, объективно характеризующих вид дохода и упущенные возможности по его поступлениям.

3. Определение факторов, оказывающих влияние на источник.

4. На основе корреляционно-регрессионного анализа и методов стратегического анализа формирование комплекса мероприятий, направленных на достижение поставленных текущих и перспективных целей по каждому из видов доходов.

Таким образом, предложенная методика позволяет, на основе применения современных методов анализа, определить потенциальные возможности доходов муниципального образования; факторы, оказывающие влияние на них. На основе этих аналитических данных определяется комплекс мероприятий, направленных на достижение поставленных текущих и перспективных целей по каждому из источников доходов.

#### **Библиографический список**

1. Волков В. Финансовое положение поселений в период проведения муниципальной реформы // Бюджет. 2008. №11.
2. Еремеева Л., Казюкова Н. О путях совершенствования системы формирования бюджетов муниципальных образований //Муниципальная власть. 2009. №3-4.

3. Захарченко А.А. Эффективность реформирования муниципальных финансов // Практика муниципального управления. 2008. №5.
4. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru>
5. Мониторинг финансовой деятельности муниципалитетов в переходный период // Практика муниципального управления. 2009. №8.
6. Рябухин С.Н. Проблемы экономического развития муниципалитетов в переходный период // Практика муниципального управления. 2009. №7.
7. Юргенс И.Ю. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003-2008 гг. и пути совершенствования// Муниципальная власть. 2008. №6.

## **ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И АДАПТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Дорофеева В.В., канд. экон. наук, доц.**

Байкальский государственный университет экономики и права, филиал в г. Братске

Развитие инновационной экономики в России сегодня рассматривается в качестве основного способа выведения страны из кризиса и повышения уровня ее конкурентоспособности. Инновационная экономика – это тип экономики, основанной на потоке инноваций, постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью технологий. При этом предполагается, что в основном интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала) должны создавать прибыль. Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми элементами инновационной экономики [3].

Несомненно, в России необходимо развивать инновационную экономику, т.к. по многим важным видам экономической деятельности доля инновационно активных предприятий составляет 5-10%, и только некоторые предпри-

ятия (менее 2% от общего числа) ведут исследования и разработки.

Средняя длительность периода сохранения конкурентоспособных темпов развития новой технологии по оценкам (Sood, Tellis, 2005) составляет 16-23 года, что сопоставимо с продолжительностью периода низкой инновационной активности в России. Следовательно, не только устаревшее производственное оборудование, но и технологии, лежащие в основе ранее созданной техники, уже давно пора обновлять [1].

Развитие инновационной экономики в России в первую очередь зависит от того, насколько эффективно будут решаться рыночными средствами проблемы инновационной активности предприятий. Каждое предприятие должно быть максимально адаптивным, чтобы приспособливаться к малейшим изменениям окружающей среды. Поэтому и прибегают к использованию методов стратегического управления.

Гибкость стратегического управления подразумевает возможность внесения корректив в ранее принятые решения или их пересмотр в любой момент времени в соответствии с изменяющимися обстоятельствами. Реализация данного принципа предполагает оценку соответствия текущей стратегии требованиям внешней среды и возможностям предприятия, уточнение принятых планов в случае непредвиденного развития событий и изменения рыночной ситуации.

К внешним факторам (стимулам) нововведений относят развитие технологий, действия конкурентов, предпочтения потребителей и инвесторов.

К внутренним факторам, стимулирующим техническое и организационное развитие, можно отнести предпочтения собственников и менеджеров организации относительно доходности инвестированного капитала и роста стоимости фирмы, выражающиеся в стремлении максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, как материальные, так и нематериальные (достигнутый маркетинговый потенциал, профессиональные качества работников, возможности совершенствования продуктов и технологий) [2].

Решение стратегических задач, стоящих перед фирмой, возможно двумя способами: на основе уже освоенных,

традиционных процессов или на основе изменения существующих и создания новых процессов (инновации). Таким образом, в системе принятия стратегических решений инновации являются одним из двух вариантов реагирования на вероятные будущие изменения ситуации. От выбора этого варианта зависит успех деятельности компании и достижение целей в долгосрочном периоде.

Стратегический анализ и формирование стратегии должны подчиняться принципу целенаправленности, т.е. быть всегда ориентированы на выполнение глобальной цели организации. В противоположность свободной импровизации и интуиции стратегическое управление призвано обеспечить осознанное направленное развитие организации и нацеленность управленческого процесса на решение конкретных проблем.

В инновационной экономике стратегические планы и программы должны быть едины. Для достижения успеха стратегические решения разных уровней должны быть согласованы и тесно увязаны между собой. Единство стратегических планов коммерческих организаций достигается посредством консолидации стратегий структурных подразделений, взаимного согласования стратегических планов функциональных отделов.

Процесс стратегического управления должен включать создание организационных условий для осуществления стратегических планов и программ, т.е. формирование сильной организационной структуры, разработку системы мотивации, совершенствование структуры управления [4].

Таким образом, можно констатировать, что роль инновационных стратегий в современных условиях резко повысилась, так как нововведения определяют основные направления развития субъекта хозяйствования. При этом гибкость предприятий, их приспособляемость и инновационная активность – залог развития инновационной экономики.

#### **Библиографический список**

1. Индикаторы инновационной деятельности: статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.
2. Инновационная экономика [Электронный ресурс]. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная\\_экономика](http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная_экономика)

3. Ларичева Е.А. Действенная роль инноваций [Электронный ресурс]. URL: <http://helenette.narod.ru/artic/2004.html>
4. Прозоровская Л.В. Принципы организации стратегического управления инновационным развитием предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=30&page=11>

## **ЭКОНОМИКА ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

### **Дубровская И.В.**

Санкт-петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Эффективное функционирование жилищной сферы важно для общества, поскольку в значительной степени определяет демографические процессы, условия развития физических и умственных способностей человека, развитие социальных взаимосвязей между населением.

В данной статье проведен анализ состояния жилищной сферы в России в сравнении с другими развитыми странами (США, Германия, Великобритания, Франция).

Благодаря проведенным в 1991-2005 гг. реформам в жилищной сфере, Россия окончательно ушла от планово-административных методов строительства. Ставка была сделана на удовлетворение потребностей населения в жилище за счет их собственных накоплений. В ходе реализации Федеральной целевой программы (ФЦП) «Жилище» (основной инструмент реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России») были созданы правовые и организационные основы государственной жилищной политики, определены ее приоритетные направления и отработаны механизмы реализации, для формирования рынка доступного жилья с целью обеспечения большего числа людей комфортными условиями проживания. Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. №1050 срок реализации ФЦП «Жилище» и входящих в ее состав подпрограмм был продлен на период 2011-2015 гг. При этом наряду с ранее действующими подпрограммами и мероприятиями федеральной целевой программы «Жилище» до-

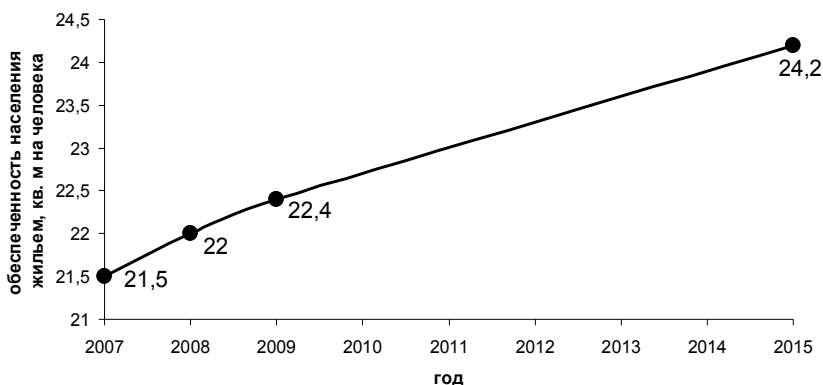
бавились новые направления жилищного обеспечения, а также решения проблем жилищно-коммунального хозяйства.

Теперь обратимся к цифрам. В паспорте ФЦП «Жилище» изначально фигурировала цифра 80 млн кв. м, но в 2009 г. в нее были внесены поправки и ожидаемый в 2010 г. ввод жилья снизился до 53 млн кв. м.

В стране, начиная с 2000 г. наблюдается неуклонный рост ввода, но с 2008 г. объемы ввода стали снижаться. В 2010 г. ввод в строй жилья снизился на 3% к соответствующему периоду прошлого года.

По европейским стандартам, строительная активность должна быть не меньше 1 кв. м на душу населения в год. С учетом предварительных данных переписи населения, строительная активность в 2010 г. составила 0,4 кв. м на человека.

Общая площадь жилищного фонда Российской Федерации составляет около 3,17 млрд кв. м [3]. К началу 2010 г. в среднем на 1 чел. в РФ приходилось примерно 22,4 кв. м (**рис. 1**), что в 2-3 раза ниже аналогичного показателя в развитых странах. Для примера: в США обеспеченность жильем составляет около 75 кв. м, в Великобритании – 62, Германии – 45 [2].



*Рис. 1. Жилищная обеспеченность населения России*

По данным Российской гильдии риэлторов (РГР), чтобы сравняться только с Восточной Европой, нам надо будет до-

вести обеспеченность жильём до 35 кв. м на человека и строить 210 млн кв. м жилья в год на протяжении 15-20 лет [1].

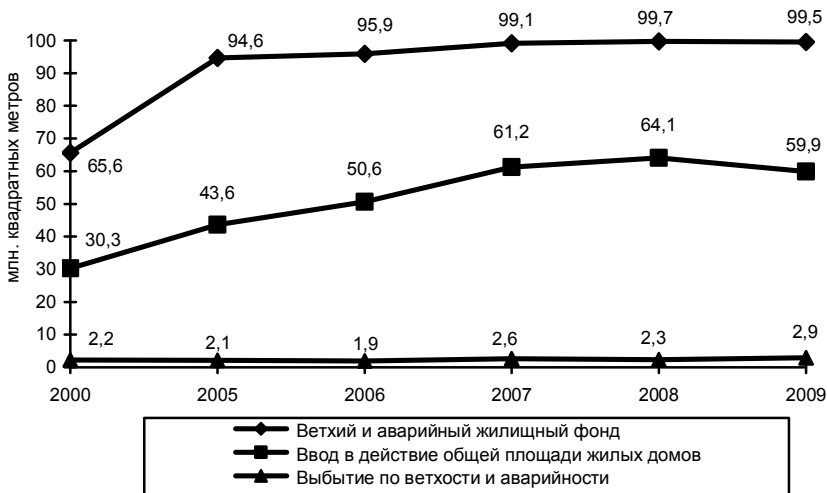
В утвержденной ФЦП «Жилище» на 2011-2015 гг. фигурирует цифра 24,2 кв. м на человека – такова должна быть по расчетам правительства России обеспеченность населения жильем к 2015 г.

Цифра обеспеченности жильем населения достаточно субъективна. Если бы каждый гражданин России жил на площади в 22,4 кв. м, то напряженность жилищного вопроса снизилась бы. В действительности, большая часть населения испытывает дефицит жилья, а основными покупателями на рынке выступают люди, с доходом намного выше среднего, тем самым вкладывая свои деньги в недвижимость и упрочняя свой капитал. Россия заняла пятое место в рейтинге стран с самой недоступной жилой недвижимостью на основе исследования международной компании Evans. Средняя стоимость квартиры в Москве составляет 303,151 тыс. евро при среднем годовом доходе семьи в 11,6 тыс. евро. В регионах эти показатели составляют 64,102 тыс. и 3,08 тыс. евро соответственно. Таким образом, среднестатистическому россиянину нужно копить на недвижимость 26,1 года. Наиболее доступная недвижимость находится в США. При средней стоимости жилья в 95,536 тыс. евро, средний годовой доход семьи составляет 35,384 тыс. евро. Таким образом, приобрести квартиру американец может уже через 2,7 года работы [5].

Сравнивая жилищную ситуацию в разных странах, не стоит забывать о таком показателе, как качество жилья. Разумеется, это достаточно комплексная категория и трудно оцениваемая, но в качестве нее можно использовать такой параметр, как объемы аварийного и ветхого жилья.

Как видно из **рис. 2** к 2009 г. количество аварийного и ветхого жилья составило 99,5 млн кв. м, при этом выбыло по ветхости 2,9 млн кв. м [3]. Количественный рост жилищной обеспеченности в России сопровождается повышением среднего физического износа жилищного фонда. Следовательно, постепенно снижается качество жилищного фонда.





*Рис. 2. Ветхий и аварийный фонд*

Снижение объемов аварийного и ветхого жилья осуществляется по двум направлениям: капитальный ремонт ветхого жилья и строительство нового жилья. Новое строительство в 2009 г. компенсировало потенциально выбывающий из эксплуатации жилищный фонд всего лишь на 60,2%. В 2009 г. было отремонтировано 17,3 млн кв. м жилья и 1,1% из общей площади введенного жилья построено за счет реконструкции действующего ранее жилфонда [4].

Таким образом, жилищный вопрос в России все еще стоит остро. Для исправления сложившейся ситуации огромные затраты берет на себя государство. С этой целью было продлено действие ФЦП «Жилище». Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что экономика жилищной сферы России ещё не вышла из стадии формирования, что подтверждает и реализация ФЦП «Жилище».

В заключение заметим, что для обеспечения эффективности экономики жилищного строительства в России необходимо решить ряд сложных комплексных проблем. Наиболее важными из них являются следующие:

1. Определение рационального соотношения источников финансирования: инвестиции, частные поступления, государственное финансирование и другие.
2. Формирование многовариантности решения населением жилищной проблемы: покупка жилья в собственность, аренда жилья, индивидуальное жилищное строительство.
3. Внедрение инновационных технологий, что будет способствовать как улучшению качества жилья, так и увеличению его количества.

#### **Библиографический список**

1. Россия рискует навсегда отстать от Европы по обеспеченности граждан жильем [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansmag.ru>
2. Сколько в России жилья? [Электронный ресурс]. URL: <http://realty.vz.ru/news/2010/8/18/2193.html>
3. Строительство в России 2010. М.: Госкомстат, 2010.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный документ]. URL: <http://www.gks.ru>
5. Федеральная целевая программа на 2002-2010 гг. «Жилище» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fcpdom.ru>

## **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

**Иванов В.П.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Возможность перехода России на инновационный путь развития обсуждается уже долгие годы. Решение данного вопроса длительное время откладывалось, чему способствовали высокие цены на сырьевые ресурсы и благоприятная конъюнктура на мировых рынках. Однако, разразившийся мировой финансовый кризис стал ключевым фактором, который определил переход решения данного вопроса из стадии обсуждения в стадию принятия конкретных действий в сфере использования различных финансовых инструментов инвестирования.

Следует отметить, что количество финансовых инструментов зависит от уровня развития национальных финансовых рынков. Основными финансовыми инструментами ин-

вестирования инновационного бизнеса являются инвестирование в акционерный капитал, инвестирование в квазиакционерный капитал и долговое финансирование.

Акционерный капитал позволяет получить доход, составляющий 100% разницы между активами и обязательствами, и характеризуется наибольшим риском, так как в случае продажи или ликвидации компании владельцы акций получают свою долю активов последними и не имеют никакого обеспечения активов. Акционерный капитал может состоять из четырех элементов: обычные акции, привилегированные акции, опционы и варранты. Как правило, вложения осуществляются не в одну ценную бумагу, а в набор ценных бумаг, который и образует "портфель", а подобного рода инвестирование называют "портфельным" [1].

Иными словами, портфельное инвестирование означает вложение средств в совокупность ценных бумаг (акции, облигации, производные ценные бумаги).

Обычные акции определяют право владения компанией и заинтересованность в финансовом успехе предприятия их владельцев, которыми могут быть как инвесторы, так и инноваторы. В процессе переговоров по структурированию сделки об инвестировании в компанию инноваторам следует сразу достичь договоренностей о возможности приобретения ими определенного процента обычных акций с учетом своих потенциальных дополнительных сотрудников на пропорциональной или иной основе, а также о системе поощрительных вознаграждений в случае превышения результатов работы компании над запланированными.

Привилегированные акции являются частью акционерного капитала компании, при этом их участие в активах и доходах определяется заранее. Обычно держатели привилегированных акций получают их номинальную стоимость по подписке, однако по договоренности в случае прибыльности компании получают дивиденд, выплата которого может быть отсрочена до получения достаточного количества прибыли. В случае продажи компании привилегированные акции имеют мультипликатор номинальной стоимости.

Инвестирование в ценные бумаги с фиксированным доходом является наиболее безопасным способом вложения средств в этот рынок. Ценные бумаги с фиксированным до-

ходом дают возможность инвестору по истечению срока договора получить не только заемные деньги, но и проценты за пользование ими. Также они сразу составляются с учетом индивидуальной схемы выплат. Это дает инвестору возможность рассчитывать собственный доход заранее. Все ценные бумаги, в которые может осуществляться инвестирование, делятся на три группы: депозиты, облигации и ценные бумаги денежного рынка. Депозиты в практике экономической деятельности встречаются как срочные, так и бессрочные.

Опционы дают владельцу право приобретать акции в заранее установленное время и по заранее согласованной цене, иногда являясь частью системы поощрительных награждений менеджмента [3].

Варранты представляют собой вид ценных бумаг, выпускаемых вместе с займом, облигациями или привилегированными акциями, позволяющих акционеру покупать обыкновенные акции по заранее установленной цене в течение определенного промежутка времени.

Квазиакционерный капитал является инструментом защиты интересов инвесторов при неудовлетворительной работе компании и существует в виде акций, подлежащих выкупу, и конвертируемых долговых обязательств.

Акции, подлежащие выкупу, представляют собой привилегированные акции, которые могут быть выкуплены самой компанией при условии, что она накопила достаточные суммы нераспределенной прибыли.

Конвертируемые долговые обязательства позволяют инвестору получать процентные платежи от компании до момента погашения ссуды, которые при этом могут выплачиваться независимо от наличия прибыли. Кроме того, ссудный капитал рассматривается не как часть акционерного капитала компании, а как ее обязательство, поэтому ссуда, предоставленная инвесторами, имеет приоритет перед исками обычных кредиторов.

Долг представляет собой обязательства, предоставленные заимодателем в обмен на фиксированное вознаграждение, определяемое как процентная ставка. Долг инновационной компании может быть обеспечен или не обеспечен частью или всеми активами и обычно предоставляется

третьей стороной, в том числе банком, продавцом, поставщиком, венчурным инвестором, при этом проценты выплачиваются независимо от наличия прибыли у компании [5].

Инноваторам следует иметь в виду, что опционы и варранты могут быть использованы для сокращения разрыва между ожиданиями менеджмента и потребностями инвесторов, в то же время преждевременное введение выплат для инвестора и использование долгового финансирования оказывают существенное влияние на прибыль инвестора, не влияя на оценку стоимости компании. Определение схемы финансирования инновационной компании не увеличивает вероятность оптимистичного прогноза развития компании, но позволяет смягчить последствия от неблагоприятного развития событий [6].

Финансовое структурирование инвестиций в инновационную компанию позволяет сгладить противоречия, существующие между инвесторами и инноваторами, при которых целью инвесторов является обеспечение максимального дохода и защиты от потенциальных рисков с помощью финансовых инструментов и механизмов контроля, а целью предпринимателей является минимизация ослабления своих позиций, сохранение максимальной гибкости и прав на управление компанией при возможности значительного увеличения стоимости и динамики роста компании после инвестиции.

#### **Библиографический список**

1. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник. 3-е изд., перераб. / под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. Н.Н. Думной. М.: КНОРУС, 2008.
3. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / К.М. Кристенсен, М.Е. Рейнор; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
5. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
6. Управление инновационными проектами: учеб. пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. М.: ИНФРА-М, 2007.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

**Иванов Д.А.**

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Согласно Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года основной целью развития края на среднесрочную перспективу является «реализация политических, геостратегических и социально-экономических приоритетов РФ на Юге страны и обеспечение кардинального повышения качества жизни населения края на основе создания потенциала опережающего развития». Достижение данной цели возможно на основе выработки концептуально выверенной с теорией концепции развития внешнеэкономических связей. В силу уникальности географического расположения региона внешняя торговля играет ключевую роль. Морские порты Краснодарского края представляют собой важнейшие транспортно-распределительные узлы в российском экономическом пространстве. По статистическим данным внешней торговли за 2009 год Краснодарский край занимает около 34,5% во внешнеторговом обороте ЮФО, а во внешнеторговом обороте России всего около 1,3% [1].

Доля Краснодарского края во внешней торговле России крайне мала и не отвечает его потенциалу. Кроме того, доля внешней торговли со странами СНГ составляет всего 13%, хотя географическое положение региона должно было способствовать развитию торговли с этой группой стран. Во внешней торговле России в 2009 году торговля со странами СНГ составила 14,6%. На фоне глобализации мировой экономики и интенсивного развития регионального, особенно пограничного, сотрудничества происходящее взаимное отдаление России и стран СНГ кажется неестественным процессом (**табл. 1**).

Таблица 1[1]

**Внешняя торговля России (в фактически действовавших ценах;  
миллионов долларов США)**

Ре- ги- он	2005				2009			
	Со странами дальнего зарубежья		Со странами СНГ		Со странами дальнего зарубежья		Со странами СНГ	
	экс- порт	импорт	экс- порт	им- порт	экспорт	импорт	экс- порт	импорт
Российская Федерация	20884 6	79712	32627	18996	254967	145651	46784	21806
Южный федераль- ный округ	5593,9	2792,1	1504,6	1902	7480,1	5642,1	1964,8	2275
Краснодар- ский край	1232,1	1252,3	193,8	154,3	2778,3	2431,6	430,3	349,9

Региональная интеграция в современном мире помогла многим странам повысить экономическую эффективность национального хозяйства. Реформирование экономик государств СНГ и демократизация общественной жизни закономерно сопровождаются децентрализацией управления; при этом особое внимание в решении многих вопросов уделяется региональному уровню, в частности, повышению роли регионов во внешнеэкономических связях.

Субъекты Российской Федерации в рамках действующего законодательства реализуют свои права на осуществление внешнеэкономических и гуманитарных связей. Благодаря взаимодействию регионов в последние годы наращиваются объемы взаимных инвестиций, направляемых в экономику государств Содружества, крепнут гуманитарные связи, особенно между приграничными территориями. В то

же время для торгово-экономических отношений стран СНГ характерны низкие темпы роста внешнеторгового оборота.

Однако существует ряд факторов, который тормозит дальнейшее активное взаимодействие с партнерами по региону. Необходимо предпринять практические шаги для реализации подписанных соглашений. Среди них соглашение о принципах торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества с Автономной Республикой Крым, соглашение о сотрудничестве с Запорожской областной государственной администрацией и др.

По нашему мнению, именно сотрудничество на уровне регионов способно заложить необходимый фундамент в развитии интеграционных процессов в Содружестве. Соглашенные региональные программы развития торгово-экономического сотрудничества хозяйствующих субъектов России и стран Содружества, поддержка развития кооперационных связей, создание совместных предприятий, международных финансово-промышленных групп смогут оживить внешнеэкономические связи стран Содружества на подлинно взаимовыгодной основе.

На сегодняшний день актуальными для Краснодарского края в рамках развития приграничного сотрудничества с соседними государствами являются предложения по содействию скоординированному развитию транспортной инфраструктуры в регионе, состыковке трансъевропейских и азиатских транспортных магистралей, формированию Черноморского транспортного коридора; содействию восстановлению регулярного пассажирского сообщения между портами Черного моря, а также воднотранспортных магистралей, включающих внутренние водные пути в регионе; реализации проекта международного транспортного коридора «Север-Юг» и других транспортных магистралей, способствующих использованию транзитного потенциала региона, а также формированию соответствующей производственно-социальной инфраструктуры в приграничных регионах стран-участниц для обеспечения безопасных транзитных перевозок и обслуживания грузов на территории другого государства; созданию нормативной, финансовой, информационной, оперативной информации в сфере внеш-



неэкономических операций, а также созданию единого банка данных об участниках внешнеторговой деятельности; координации природоохранной деятельности, включая совместный мониторинг водных объектов в бассейне Черного и Азовского морей.

#### **Библиографический список**

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ**

**Иванова О.Е.**

**Клочкова Н.В., д-р экон. наук, проф.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

Основным стратегическим ориентиром развития электроэнергетической отрасли является повышение энергетической безопасности государства, под которой понимается степень защищенности государства и экономики от угроз нарушения топливо- и энергообеспечения. Одним из субъектов электроэнергетического рынка являются МРСК, миссией которых является обеспечение инфраструктурной составляющей энергетической безопасности.

В соответствии с Энергетической стратегией России до 2030 года целью развития МРСК является модернизация существующей и создание инновационной сетевой инфраструктуры для соответствия принципам технологического обновления энергетического сектора страны, которое возможно только посредством адаптации и внедрения инновационных технологий интеллектуальных сетей Smart Grid.

На основе анализа и обобщения отечественного и зарубежного опыта в сфере реформирования и развития электроэнергетики предлагается под инновационным потенциалом МРСК понимать совокупность финансовых, производственных, научных, информационных, интеллектуальных и кадровых ресурсов, которые используются компанией

для реализации проектов по технологической модернизации энергетической сетевой инфраструктуры в целях обеспечения энергетической безопасности и надежности.

Новизна введенного понятия инновационного потенциала обусловлена спецификой функционирования МРСК, которая заключается в том, что:

- инновационная деятельность компаний связана с разработкой, внедрением и использованием инноваций в целях модернизации сетевой инфраструктуры, что характерно только для сетевых компаний электроэнергетики;
- активизация инновационной деятельности компаний обусловлена положениями Энергетической стратегии России, определяющей вектор развития всей электроэнергетической отрасли страны, т.е. закреплена на законодательном уровне;
- стратегической целью развития инновационной деятельности МРСК является повышение энергетической безопасности и надежности компаний.

Уточненное понятие инновационного потенциала МРСК обусловило необходимость определения конкретизированной совокупности его составляющих. Максимальное использование инновационного потенциала МРСК достигается в области пересечения всех его структурных составляющих (**рис. 1**).

Для МРСК с учетом специфики их деятельности предлагается использовать конкретизированную совокупность показателей структурных составляющих инновационного потенциала (**табл. 1**).

Для оценки инновационного потенциала МРСК предлагается использовать общий показатель инновационного потенциала (ИП), отличающийся учетом конкретизированной совокупности показателей:

$$ИП = \sqrt{\frac{П_{ИП}^2 + П_{ТП}^2 + П_{ФП}^2 + П_{ИНТП}^2 + П_{ИНФП}^2}{5}},$$

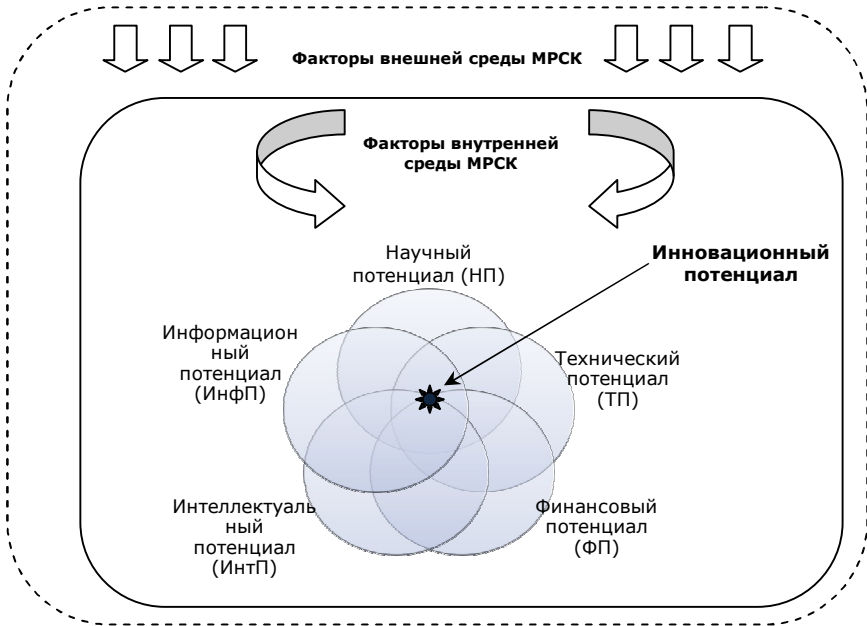


Рис. 1. Структурные составляющие инновационного потенциала МРСК

где  $\Pi_{НП}$  – частный показатель научного потенциала;  $\Pi_{ТП}$  – частный показатель технического потенциала;  $\Pi_{ФП}$  – частный показатель финансового потенциала;  $\Pi_{ИнтП}$  – частный показатель интеллектуального потенциала;  $\Pi_{ИнфП}$  – частный показатель информационного потенциала.

Частный показатель потенциала ( $\Pi$ ) вычисляется по формуле:

$$\Pi = \sqrt{\sum_i p_i \cdot (1 - K_i)^2},$$

где  $p_i$  – весовой коэффициент показателя потенциала;  $K_i$  – показатель структурной составляющей инновационного потенциала, участвующий в формировании частного показателя потенциала.

Таблица 1

**Показатели структурных составляющих инновационного потенциала**

<b>Структурная составляющая потенциала</b>	<b>Показатели</b>
Научный	П1 – Темп роста вложений в НИОКР П2 – Доля вложений в НИОКР в общем объеме инвестиций
Технический	П3 – Коэффициент износа основных производственных фондов П4 – Коэффициент обновления основных фондов П5 – Показатель фондоотдачи основных средств
Финансовый	П6 – Коэффициент финансового левериджа П7 – Коэффициент концентрации собственного капитала П8 – Темп роста объемов инвестиционной деятельности П9 – Коэффициент рентабельности инвестиций
Интеллектуальный	П10 – Темп роста нематериальных активов П11 – Коэффициент обучения сотрудников
Информационный	П12 – Темп роста инвестиций в развитие информационных технологии

Значение ИП для анализируемых МРСК приведено в **табл. 2.**

Таблица 2

**Общий показатель инновационного потенциала МРСК**

<b>Показатель</b>	<b>МРСК Центра</b>		<b>МРСК Урала</b>		<b>МРСК Северо-Запада</b>		<b>МРСК Сибири</b>	
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
ИП	0,355	0,460	0,362	0,425	0,557	0,461	0,464	0,526
Уровень потенциала	Средний	Средний	Средний	Средний	Средний	Средний	Средний	Средний
Класс потенциала	В1	В2	В1	В1	В3	В2	В2	В2

Предложенные методические рекомендации оценки инновационного потенциала МРСК позволяет менеджменту компаний оперативно реагировать на изменение степени готовности компании к мобилизации того или иного вида инновационного потенциала, связанного с влиянием факто-

ров интенсификации потенциала МРСК, а также проводить анализ динамики изменения уровня инновационной активности в текущем периоде по сравнению с предыдущими. Кроме того, значение ИП может приниматься менеджментом МРСК в качестве целевого ориентира стратегии инновационного развития компании или индикатора корректировки стратегических целей при недостижении заданного уровня.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ А.В. ГРАЧЁВА**

**Исаева Э.В.**

Тольяттинский государственный университет,  
г. Тольятти

Методика оценки финансовой устойчивости предприятия А.В. Грачёва основывается на представлении о том, что под финансовой устойчивостью предприятия понимается платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заёмными финансовыми средствами, причём под финансовым равновесием подразумевается такое соотношение собственных и заёмных средств предприятия, при котором за счёт собственных средств полностью погашаются как прежние, так и новые долги [1, с. 64].

Базой методики А.В. Грачёва является предложенная им классификация экономических активов по форме (**табл. 1**).

Кроме этого, автор приводит классификацию экономических активов по содержанию (**табл. 2**).

На основе приведённых выше классификаций А.В. Грачёв получает унифицированный формат баланса предприятия в статике (**табл. 3**).

Таблица 1

**Классификация экономических активов по форме**

Экономические активы по форме			
Внеоборотные (долгосрочные) (FA)		Оборотные (текущие) (CA)	
Нефинансовые (FNFA)	Финансовые (FFA)	Нефинансовые (CANFA)	Финансовые (CAFA)
Имущество в неденежной форме (Pnmf)			Имущество в денежной форме (Pmf)
Труднореализуемые (NLA)	Ликвидные (LA)		

Таблица 2

**Классификация экономических активов по содержанию**

Экономические активы по содержанию		
Собственные (E)	Заёмные (TL)	
	Внешний долг (EL)	Внутренний долг (IL)

Таблица 3

**Унифицированный формат баланса в статике**

Экономические активы по содержанию / Экономические активы по форме	Имущество собственное (Pe)	Имущество заёмное (Pl)	Итого
Имущество в неденежной форме Pnmf = FNFA + FFA + CANFA	Enmf	TLnmf	Pnmf
Имущество в денежной форме Pmf = CAFA	Emf	TLmf	Pmf
Итого	E	TL	A

По А.В. Грачёву собственные оборотные (текущие) активы, финансируемые за счёт собственного капитала, представляют собой собственные оборотные средства в традиционной терминологии и численно равны рабочему капиталу:

$$WC = ECA = E - FA = CA - TL,$$

где WC – рабочий капитал, ECA – собственные оборотные (текущие) активы, E – собственный капитал, FA – внеоборотные активы, CA – оборотные (текущие) активы, TL – заёмный капитал.

Другими словами, принимается, что все долгосрочные активы собственные, а весь заёмный капитал покрывается текущими активами.

В свою очередь, собственные финансовые активы, источником которых выступает собственный капитал, получают у А.В. Грачёва название финансового капитала:

$$FC = EFA = E - NFA = FA - TL,$$

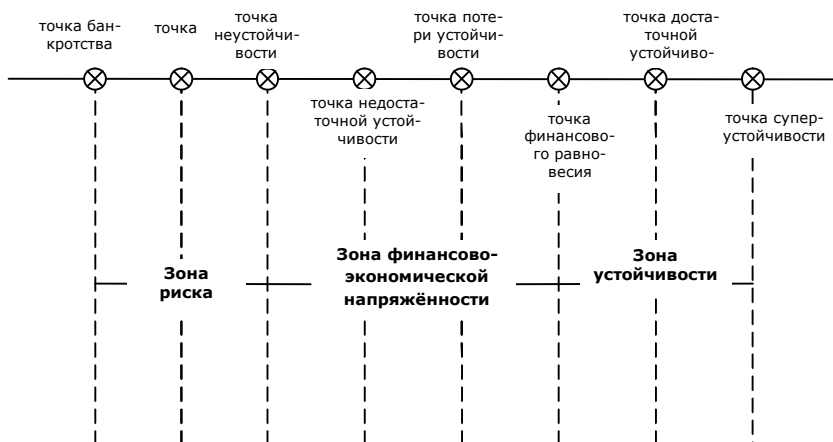
где FC – финансовый капитал, EFA – собственные финансовые активы, E – собственный капитал, NFA – нефинансовые активы, FA – финансовые активы, TL – заёмный капитал.

А.В. Грачёв в качестве критериев оценки финансовой устойчивости предприятия выбирает именно рабочий и, что является существенным, фундаментальным и определяющим, финансовый капитал.

Автор предлагает собственную классификацию финансовой устойчивости предприятия, основанную на рассмотрении денежной и неденежной составляющих собственного капитала.

Соответствующая классификация (**рис. 1**) показывает, что собственный капитал может принимать следующие значения, в зависимости от которых определяется та или иная зона устойчивости:

1. максимальное, которое соответствует точке суперустойчивости, поскольку всё имущество собственное, а финансовый капитал равен финансовым активам, при этом собственный капитал в денежной форме полностью сосредотачивается в CAFA, а поэтому всё имущество в неденежной форме совпадает с собственным капиталом также в неденежной форме (точка суперустойчивости);
2. достаточное, то есть численно равное имуществу в неденежной форме, когда заёмный капитал полностью покрывает CAFA (точка достаточной устойчивости);



*Рис. 1. Классификация финансовой устойчивости предприятия А.В. Грачёва*

3. равновесное, в связи с тем, что финансовый капитал равен нулю, а поэтому собственный капитал уравновешивается нефинансовыми активами и, следовательно, заёмный капитал – всеми финансовыми активами (точка финансового равновесия);
4. неуравновешенное, сопровождающееся потерей устойчивости, поскольку собственный капитал в денежной форме уже исчерпан, а ведущая роль отводится неденежной составляющей собственного капитала (точка потери устойчивости);
5. недостаточное, когда собственного капитала едва хватает на финансирование FNFA, а другие активы обеспечиваются за счёт заёмного капитала (точка недостаточной устойчивости);
6. нулевое, когда всё имущество заёмное, а совокупный убыток уравновешивается уставным капиталом, резервным капиталом и фондами спецназначения, с одной стороны, а собственное имущество в денежной форме – собственным имуществом в неденежной форме, с другой стороны (точка неустойчивости);



7. рисковое, отличительным признаком которого является отсутствие источника собственных средств, но уже в неденежной форме (точка риска);
8. минимальное, при этом обязательства предприятия сохраняются, а убыток не покрывается уставным и резервным капиталом, фондами, реальным имуществом на балансе уже нет, а поэтому такое состояние можно рассматривать как банкротство (точка банкротства).

Контрольные точки финансового равновесия, определяющиеся значениями собственного капитала предприятия, выступая в качестве границ, позволяют сформировать следующие зоны финансовой устойчивости:

1. зону риска, характеризующуюся в целом недостатком собственных средств, в том числе в денежной форме, когда всё имущество предприятия заёмное;
2. зону финансово-экономической напряжённости, представляющую собой зону относительной финансовой устойчивости и благополучия, когда собственный капитал предприятия реально вкладывается в нефинансовые активы, но всё же недостаточен, поскольку финансовый капитал остаётся величиной отрицательной, а собственные денежные средства появляются только при приближении к точке финансового равновесия;
3. зону устойчивости, отражающую такое финансовое состояние предприятия, при котором всё его имущество постепенно становится собственным, при этом финансовый капитал достигает максимального значения, численно равного финансовым активам, а собственные денежные средства полностью совпадают с САФА [1, с. 40-47, 63-74].

По нашему мнению, методика А.В. Грачёва имеет ряд достоинств:

1. наличие чётких критериев идентификации финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости,
2. выделение конкретных точек, характеризующих финансовое состояние предприятия по степени его финансовой устойчивости.

Тем не менее, она не лишена существенных недостатков:

1. опора на положение о наличии прямой исключительной связи финансовой устойчивости предприятия с общей его финансовой структурой,
2. фактическое игнорирование наличия чёткой связи между финансовой устойчивостью предприятия и его способностью формировать доход,
3. фактическое игнорирование возможного наличия положительного эффекта от использования краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности,
4. идентификация финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса, варьирующих в зависимости от выбранной предприятием учётной стратегии,
5. опора на такие показатели завершённого производственно-хозяйственного процесса, которые не позволяют дать достоверного прогноза на будущее, в то время как оценка финансовой устойчивости действующего предприятия направлена в будущее,
6. игнорирование того обстоятельства, что «финансовая устойчивость предприятия» является понятием, в основе которого лежит сравнение, сопоставление, в связи с чем, данное понятие не может характеризоваться абсолютным показателем.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что рассматриваемая методика оценки финансовой устойчивости предприятия не является совершенной, и в настоящее время назрела острая необходимость разработки новой, альтернативной существующим методике оценки финансовой устойчивости предприятия, основанной на представлении о том, что финансовая устойчивость предприятия представляет собой не что иное, как степень соответствия финансовых возможностей предприятия способности поддержания его настоящей стоимости, а, кроме того, развития, и, следовательно, наращивания этой стоимости.

### **Библиографический список**

1. Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. М.: изд-во «Финпресс», 2002.

## **КОНЦЕССИЯ КАК ОДИН ИЗ СУЩЕСТВЕННЫХ СПОСОБОВ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ВАЖНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ РОССИИ**

**Карпушенко Н.С.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

У любого государства зачастую возникает потребность в частных инвестициях, предпринимательской инициативе и менеджерских талантах для строительства объектов государственной значимости, их развития и управления.

Концессия – это наиболее эффективный механизм привлечения частного капитала, в том числе и иностранного, для строительства, модернизации, реконструкции, эксплуатации, управления, обслуживания государственных объектов на определённых, закреплённых в договоре, условиях в соответствии с концессионным законодательством, позволяющий сбалансировать финансовые возможности бизнеса и контроля соблюдения условий концессионного соглашения со стороны государства.

Как показывает международная практика, уже более 50 лет концессия едва ли не единственный способ поддержания тех сфер экономики, которые государство не может передать в частные руки, но и не в состоянии их достойно содержать. Однако, в нашей стране концессионные отношения находятся лишь на начальной стадии развития.

Так, в августе 2005 г. в России начал действовать Федеральный закон от 21.07.05 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Согласно п. 1 ст. 3 Закона №115-ФЗ по концессионному соглашению частный инвестор (концессионер) обязуется за свой счет создать и реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать государству (концеденту) [1].

Важнейший момент для развития концессии заключается в ее целевой функции – строительство объектов в условиях нехватки у государства финансовых ресурсов. Это особенно актуально для капиталоемких с длительными сроками окупаемости объектов производственного и инфраструктурного назначения. Иногда в концессию даются и готовые объекты для эксплуатации и управления, но экономический эффект и польза для государства и общества от реализации на концессионной основе крупных инвестиционных (строительных) проектов неизмеримо выше.

Преимущества в концессионных проектах, в первую очередь, экономические. Привлечение частного сектора позволяет заметно снизить давление на государственный бюджет, так как переориентация значительной части финансовых рисков и расходов позволяет существенно экономить бюджетные средства. Соревновательный порядок отбора участников партнерских отношений с государством так же позволяет ввести элементы конкуренции в ранее монопольные виды экономической деятельности. А привлечение частного менеджерского корпуса к осуществлению экономических и социальных функций государства, позволит преодолеть неэффективность многих объектов инфраструктуры.

Развитие инфраструктуры одна из основных обязанностей государства, но в связи с ограниченностью бюджета оно не имеет возможности самостоятельно в полной мере это осуществить, а при концессии идет процесс привлечения внебюджетных инвестиций с последующим возвратом за счет тарифов, платных услуг и долгосрочного возмещения из бюджета. Кроме того, развитие инфраструктуры оказывает влияние на уровень занятости населения – высокие начальные капиталовложения создают новые рабочие места в стране и сокращают уровень безработицы.

Для государства концессии являются более выгодным способом реконструкции жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности, чем приватизация. При реализации концессионных соглашений происходит поиск эффективного собственника, но собственность остается в руках государства. Следовательно, если в итоге обнаруживается, что управляющий оказы-

ваются неэффективным, то у государства есть право на ответный ход вплоть до расторжения договора при сохранении всех вложенных на тот момент инвестиций. Поэтому в данной ситуации концессионер рискует в большей степени. К тому же, именно он авансирует концедента, то есть в отличие от принятого порядка уплаты налогов, концессионер уплачивает концеденту плату не после подведения итогов своей деятельности, а с самого начала.

Конечно же, договор концессии выгоден и для концессионера, ведь именно он получает доступ к активам государства и имеет определенную хозяйственную свободу. Гибкие механизмы расчетов в зависимости от рыночной конъюнктуры позволяют частному предпринимателю заранее точно знать, на какие доходы он может рассчитывать в любой конкретной ситуации и тем самым планировать свои расходы, финансирование и возврат как заимствованных, так и собственных вложенных средств. Таким образом, обеспечивается стабильность деятельности концессионера, позволяющая ему спокойно заниматься инвестиционной деятельностью, а не вывозить капитал из страны.

К сожалению, в России концессионный механизм применяется не так часто, но примером реализации его форм может служить строительство автомобильной дороги в Санкт-Петербурге «Западный скоростной диаметр». Это платная скоростная автомагистраль, являющаяся стратегическим инвестиционным проектом городского и федерального значения, определяющим развитие города в качестве крупного транспортного узла мирового уровня [2].

Еще одним ярким примером стал проект «Морской фасад» – крупнейший в Европе проект по образованию и развитию территории в прибрежной зоне западной части Васильевского острова Санкт-Петербурга, который предусматривает размещение пассажирского порта и общественно-делового центра с жилищной застройкой [3].

На сегодняшний день в России наиболее крупный проект в сфере водоснабжения и канализации на основе концессии реализуется в Ростове-на-Дону ООО «Евразийское водное партнерство» (ЕВП). Муниципалитет сохраняет права собственности на эту инфраструктуру, а ЕВП осуществляет ее эксплуатацию и реализует инвестиционную про-

грамму по ее реабилитации и развитию. При этом все результаты инвестиций по окончании срока действия договора аренды передаются муниципалитету [4].

В Ивановской области сформированы проекты в рамках концессионных соглашений по двум направлениям: «Строительство насосных станций водоснабжения» и «Модернизация (новое строительство) очистных сооружений канализации». Свое участие уже подтвердили 19 муниципалитетов области [5].

Однако, при всех очевидных преимуществах, использование концессионных форм при строительстве крупных объектов и в уже реализуемых проектах в России сталкивается с рядом серьезных препятствий.

Важнейшая проблема, стоящая перед страной – создание институциональной организационной структуры и механизма государственного регулирования концессионных предприятий.

Безусловно, принятие федерального закона «О концессионных соглашениях» серьезный шаг вперед, но это только начало сложного пути по проведению концессионной реформы в стране. Необходимо принять множество регламентирующих законов, подзаконных актов и нормативных документов, таких как:

- федеральные законы о концессиях для отдельных видов экономической деятельности,
- ведомственные инструкции, положения и правила, регулирующие отдельные стороны концессионного процесса.

В заключение отметим, что создание замкнутой правовой базы по концессиям – главная большая и сложная задача, стоящая перед Россией на перспективу. Ее успешное решение даст возможность качественно использовать концессионные формы в строительстве и реконструкции особо значимых объектов, что, в свою очередь, позволит достичь в будущем более высоких показателей эффективности расходования бюджетных средств, улучшения среды жизнедеятельности россиян и повышения уровня социально-экономического развития регионов и страны в целом.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
2. Официальный сайт проекта «Западный скоростной диаметр» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.whsd.ru>
3. Официальный сайт проекта «Морской фасад» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mfspb.ru>
4. Официальный сайт «Водоканалы XXI века» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vkh21.ru/news/view/29.htm>
5. Официальный сайт ОАО «Водоканал» г. Иваново [Электронный ресурс]. URL: [www.ivanovovodokanal.ru](http://www.ivanovovodokanal.ru)

## **БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ – НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Кириллова А.И.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в жизни крупных городов и работа бизнес-инкубаторов направлена на то, чтобы максимально помочь среднему и малому бизнесу в их эффективной деятельности.

В соответствии с приказом Министерства экономического развития РФ от 30 января 2009 г. №31 под бизнес-инкубатором понимается организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг [1].

Итак, эффективным средством снижения неудач в бизнесе, увеличения доли выживающих компаний являются бизнес-инкубаторы. Бизнес-инкубаторами могут быть:

- некоммерческие организации – создаваемые местными властями для увеличения числа рабочих мест и налоговых поступлений, диверсификации местной экономики, рационального размещения предприятий. Основным критерий отбора инкубируемых малых предприятий – приоритетность данного направления предпринимательской деятельности для территории;

- коммерческие организации – специально создающие производственные мощности для сдачи их в аренду малым предприятиям на стадии становления последних. Такие бизнес-инкубаторы делают акцент на получение прибыли от реализации конкретных проектов предприятиями-членами инкубатора.

В России преобладают некоммерческие бизнес-инкубаторы – это многопрофильные учреждения, созданные местной администрацией, которые имеют своей целью помочь опекаемым ими малым предприятиям начать собственное дело, выйти на рынок, закрепиться на нем, защититься от недобросовестных или некомпетентных действий органов власти.

В функции бизнес-инкубатора входят:

- предоставление на льготных условиях помещений, технического оборудования, множительной и копировальной техники, средств связи;
- налаживание и ведение бухгалтерского учета;
- проведение различных тематических консультаций;
- организация рекламы;
- продвижение продукции фирм-клиентов;
- поиск отечественных и зарубежных партнеров для реализации инвестиционных проектов и т.д.

Клиентами бизнес-инкубатора могут стать малые предприятия (действующие или начинающие), которые прошли конкурсный отбор комиссии.

Заметим, что если при бизнес-инкубаторе функционирует программа микрокредитования, то действенность всех элементов поддержки предпринимательства существенно повышается.

Сотрудники бизнес-инкубатора могут оказывать предпринимателям консультационные услуги по использованию выданных средств, контролировать их возвратность. К тому же, имея возможность наблюдать деятельность клиента постоянно, можно корректировать принципы кредитования, отрабатывать эффективные механизмы, обеспечивающие оптимальное использование финансовых ресурсов для развития малых предприятий.

Поскольку история существования бизнес-инкубаторов в нашей стране ограничивается несколькими годами, коли-



чество проблем, связанных с их созданием и функционированием, достаточно велико, несмотря на обширный и положительный опыт их решения в странах с развитой рыночной экономикой, в которых эти институты играют значительную роль в развитии малого предпринимательства.

Одной из проблем создания бизнес-инкубаторов является их высокая капиталоемкость и длительный срок окупаемости.

Следует отметить, что эти организации выполняют важную социальную функцию и в большинстве случаев не могут быть прибыльными, хотя значительная доля их расходов должна покрываться за счет взимаемой с клиентов арендной платы.

Органы власти должны обеспечить привлечение бюджетных и внебюджетных источников для создания и функционирования инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также реализовать нормы их льготного налогообложения, предусмотренные Федеральным законом РФ от 24 июля 2007 г. №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В сложных экономических условиях органы местного самоуправления не считают формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства первоочередной задачей и не выделяют достаточного количества бюджетных средств на эти цели.

Попытки бизнес-инкубаторов выжить самостоятельно приводят, как правило, к удорожанию услуг, которые по этой причине становятся непривлекательными (и даже недоступными) для многих малых предприятий, особенно начинающих свою деятельность. И это происходит в то время, когда на первое место в бизнесе выходит профессионализм управления. В результате – благоприятная среда для развития малого бизнеса на территории не создается, и предприниматель остается, как и прежде, один на один со своими проблемами. Бизнес-инкубатор в подобной ситуации вынужден зарабатывать, хотя бы на собственное содержание, любыми путями, в том числе и ведением коммерческой деятельности, отступая в той или иной степени от своего целевого профиля.

Во всех странах Европы деятельность бизнес-инкубатора первые три года полностью датируется государством (муниципалитетом) и далее, на протяжении 5-7 лет он продолжает получать финансовую помощь от государства (муниципалитета) по установленной снижающейся шкале. Как правило, зарубежные бизнес-инкубаторы являются владельцами больших земельных участков (бывших государственных, либо выкупленных государством для бизнес-инкубатора у частных лиц), что стимулирует их развитие, строительство новых производственных помещений для сдачи в аренду малым предприятиям.

Правительством Санкт-Петербурга утверждена специальная Программа «Бизнес-инкубатор». Целью настоящей Программы является оказание имущественной поддержки субъектам малого предпринимательства путем предоставления субъектам малого предпринимательства на льготных условиях нежилых помещений бизнес-инкубаторов и комплекса услуг на безвозмездной основе [2].

В Санкт-Петербурге в настоящее время создано два бизнес-инкубатора. Один из них, бизнес-инкубатор, расположенный на части площадей Делового центра «Кристалл», который начал свою работу в 2007 г. За период работы с 2007 по 2010 гг. в инкубаторе размещалось 80 резидентов, заполняемость варьировалась от 70 до 99%. Из них, 37% компаний, заключивших договора с бизнес-инкубатором в первый год своего существования, работают в нем по сей день. 33% компаний являются выпускниками или покинули инкубатор в связи с финансовым ростом, сменой юридического адреса и потребностью в других площадях. Соответственно, 70% участников программы динамично развиваются на рынке. Выручка компаний-резидентов за 2009 г. увеличилась в 4,7 раза по сравнению с 2007 г., в 1,5 раза по сравнению с 2008 г., и составляет 78 911 тыс. руб. [2].

Второй бизнес-инкубатор является структурным подразделением технопарка «Ингрия», который начал активную работу с декабря 2008 г. Резидентам предлагаются две программы: прединкубация и инкубация. Результатом первой является формирование модели бизнеса, второй – развитие бизнеса и выход на рынок. Проекты компаний-резидентов бизнес-инкубатора представлены в разнообраз-

ных инновационных сферах: энергетике и энергосбережении, медицине, биотехнологиях и других. Проект создания «Ингрия» предполагает строительство зданий общей площадью порядка 320 тыс. кв. м и будет реализован в несколько этапов в срок до 2015 г. На территории Технопарка будет создано более 14 000 рабочих мест [3].

В заключение отметим, что существуют и недостатки в практике функционирования бизнес-инкубаторов, основная цель которых – помощь инновационным компаниям. Однако, рынок инновационных предприятий в городах страны и Санкт-Петербурге развит недостаточно. По этой причине места в бизнес-инкубаторах отдаются, к примеру, производственным компаниям, а в этом случае, отчасти пропадает смысл таких центров.

#### **Библиографический список**

1. Приказ Министерства экономического развития РФ от 30 января 2009 г. №31 «О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства».
2. Итоги деятельности городского бизнес-инкубатора Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spbit.ru/news/n72586/>
3. Справка о Бизнес-инкубаторе [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ingria-startup.ru/novosti1/dlya\\_pressy/](http://www.ingria-startup.ru/novosti1/dlya_pressy/)

## **НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

**Ковалев В.И., канд. экон. наук, доц.**

Омский филиал Академии бюджета и казначейства  
Министерства финансов Российской Федерации,  
г. Омск

Новый этап реформирования бюджетных учреждений, начавшийся с принятием федерального закона №83-ФЗ, существенно изменил статус ранее существовавших бюджетных учреждений. Теперь их финансовое обеспечение будет гарантировано только в пределах выдаваемого государственного задания на выполнение установленного им перечня и объемов услуг. При этом у бюджетного учреждения теперь законодательно закреплена возможность оказа-

ния платных услуг. Причем если раньше платные услуги были лишь возможным способом получения дополнительного дохода учреждения, то сегодня они становятся обязательным атрибутом данной формы некоммерческих организаций, а поступления от них – одним из обязательных источников финансирования. Еще одной положительной стороной нового положения становится самостоятельное распоряжение дополнительно заработанными средствами, как на цели развития учреждения, так и поощрение его работников [1].

В связи с этим перед учредителем и бюджетным учреждением встает целый комплекс новых задач в таких направлениях как ценообразование, планирование доходов и расходов, эффективное использование полученных от государства и заработанных учреждением средств. Остановимся на тех из них, которые связаны с предоставлением платных услуг вне рамок, установленных государственным заданием для данного учреждения.

Кажется естественным, что цены на услуги, оказываемые сверх государственного задания, должны устанавливаться учреждением самостоятельно на основе объективных оценок его затрат. Тогда доступность платных услуг всем категориям потребителей не должна обеспечиваться, но выполнение социальных норм гарантируется в рамках государственного задания. Главная задача, которая решается при таком подходе, это обеспечение эффективности функционирования учреждения и обеспечение его развития.

Одним из современных методов обеспечения максимальной доходности является оптимизация соотношения цены, объема оказываемых услуг и совокупных затрат в системе СVP-анализа. Учитывая, что учреждение оказывает, как правило, не один вид услуг, то точное использование этой системы потребует не только разделения на переменные и постоянные расходы, но многоступенчатого распределения постоянных расходов по уровням – между подразделениями, между группами услуг, между отдельными услугами. Задача, хотя и является непростой, но вполне решаемая в рамках постановки в учреждении управленческого учета [2, с. 98-99].

Управленческий учет и анализ позволяют не только рассчитать так называемую точку безубыточности по каждому виду услуг, но и обосновать оптимальные значения цен, объемов и затрат [3, с. 100-108]. Используя эти инструменты можно выявить резервы снижения переменных и постоянных затрат или наоборот обосновать необходимость передачи части площадей в аренду с целью получения дополнительного дохода, необходимого для обеспечения безубыточности при содержании определенных штатов и помещений.

Одной из методических проблем, которую придется решать при определении цены услуги указанными методами, является распределение совокупных постоянных затрат бюджетного учреждения по содержанию имущества между основной деятельностью и иной деятельностью, приносящей доход. Выбор базы распределения будет очень специфичным в зависимости от вида деятельности учреждения.

Отличием в применении CVP-анализа в бюджетном учреждении является то, что полученные результаты невозможно использовать оперативно (в следующем месяце или квартале), поскольку все поступления и выплаты бюджетное учреждение обязано согласовать с органом государственного управления в ходе разработки и утверждения годового плана финансово-хозяйственной деятельности [4]. Однако, это ограничение компенсируется гарантированным финансированием общего имущества, используемого при выполнении услуг в рамках государственного задания и вне его.

Еще одним заметным фактом становится то, что с 2011 г. для бюджетных учреждений устранены особенности налогообложения налогом на прибыль, за исключением отнесения к доходам, не облагаемым этим налогом, сумм предоставленных им субсидий [1]. Учитывая возрастающую долю в общих доходах бюджетного учреждения сумм, полученных от оказания платных услуг (в рамках государственного задания и вне его), можно говорить и о возрастании значения инструментов оптимизации этого налога. Среди наиболее известных из них следует выделить нелинейную амортизацию, амортизационную премию, списание части убытков от коммерческой деятельности в расходы следую-

щих отчетных периодов, распределение прямых расходов между отчетными периодами и т.п. Оптимизация налогообложения позволяет снизить налоговые выплаты конкретного отчетного периода и тем самым увеличивает финансовые возможности бюджетного учреждения.

Предполагаемый планом финансово-хозяйственной деятельности расчет поступлений и выплат с учетом приносящей доход деятельности и налоговых выплат по ней. Для того, чтобы минимизировать отрицательные последствия невыполнения этого плана, само его формирование должно быть достаточно точным. Для этих целей следует использовать такой инструмент как разработка бюджета движения денежных средств с разбивкой поступлений и выплат по месяцам.

Несомненно, новые условия работы потребует более высокого уровня профессионализма бухгалтерских служб. В подготовке таких специалистов должны сыграть свою роль вузы страны.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» № 212-ФЗ от 8 мая 2010 г.
2. Концепция контроллинга. Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование // Novath&Partners; пер с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Ковалев В.И., Покровский Г.Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. Омск: «С-Принт», 2007.
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения» №81н от 28 июля 2010 г.
5. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» №7-ФЗ от 12 января 1996 г.

## **ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ КАК ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Ковылкин Д.Ю.**

**Плеханова А.Ф., д-р экон. наук, проф.**

Нижегородский государственный технический университет, г. Нижний Новгород

К понятию «привлекательность» необходимо подходить дифференцированно в зависимости от объекта исследования. Имеется возможность рассматривать привлекательность:

- предприятия;
- отрасли;
- региона или страны в целом и т.д.

Нас в первую очередь интересует привлекательность отрасли, однако с нашей точки зрения было бы неправильным рассматривать ее в отрыве от привлекательности региона в целом. Это обусловлено тем, что в последнее время прослеживается тенденция, когда инвесторы при принятии решения относительно капиталовложений в ту или иную отрасль все чаще обращают внимание на географическое местоположение системообразующих предприятий отрасли внутри страны.

Основная цель изучения привлекательности отраслей экономики и регионов состоит в обеспечении диверсификации их деятельности, особенно в сфере реального инвестирования. Для инвестора, принимающего инвестиционное решение, важно определить, в какой отрасли и в экономическом регионе с наибольшей эффективностью может быть осуществлен конкретный инвестиционный проект, какие направления инвестиций будут иметь наилучшие перспективы, и обеспечат высокий доход на вложенный капитал.

Оценка и прогнозирование привлекательности отраслей экономики и регионов осуществляются теми же методами и в той же последовательности, что и на макроэкономическом уровне:

- мониторинг системы информативных показателей;
- построение системы аналитических показателей, их анализ и оценка;

- прогнозирование привлекательности.

При оценке и прогнозировании привлекательности отраслей экономики важно учитывать следующие показатели:

- роль отдельных отраслей в экономике страны;
- перспективность и эффективность их развития;
- степень государственной поддержки этого развития;
- уровень инвестиционных рисков, характерных для различных отраслей, и другие синтетические (обобщающие) показатели.

Каждый из синтетических показателей оценивается по совокупности входящих в него аналитических составляющих, расчет которых основан на статистических данных и прогнозных оценках.

1. Перспективность развития отрасли как один из важнейших критериев оценки привлекательности изучается на основе следующих показателей:

- показателей доходности и риска;
- направлений, темпов и форм приватизации;
- оценки уровня экспортного потенциала продукции и уровня ее ценовой защищенности от импорта;
- инфляционной защищенности производимой продукции и т.д.

Оценка уровня перспективности развития отрасли ведется по следующим аналитическим показателям:

- значимость отрасли в экономике (фактическая и прогнозируемая доли продукции в валовом внутреннем продукте с учетом структурной перестройки экономики);
- устойчивость отрасли к экономическому спаду в экономике в целом (показатели соотношения динамики объема производства отрасли и валового внутреннего продукта страны);
- социальная значимость перспектив роста собственными финансовыми ресурсами (объем и удельный вес капитальных вложений за счет собственных средств отрасли, доля собственного капитала в используемых активах).

2. При оценке уровня эффективности деятельности отрасли в качестве аналитического показателя может быть принят уровень прибыльности используемых ак-



тивов. Он рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции (или балансовой прибыли) к общей сумме используемых активов. Кроме того, должны учитываться такие факторы как:

- фактор инфляции;
  - политика налогообложения продукции и прибыли;
  - уровень затрат;
  - отпускные цены на продукцию и другие факторы.
3. Степень государственной поддержки развития отрасли характеризуется такими аналитическими показателями, как:
- объемы государственных капитальных вложений и государственного кредитования;
  - налоговые льготы и т.п.
4. Аналитическими показателями оценки уровня инвестиционных рисков отрасли являются:
- уровень внутренней конкуренции (общее число предприятий, в том числе занимающих монопольное положение на рынке);
  - уровень инфляционной устойчивости продукции (показатель соотношения динамики уровня цен на основную продукцию и индекса оптовых цен по стране);
  - уровень социальной напряженности (показатель среднего уровня заработной платы работников в сопоставлении с реальным уровнем прожиточного минимума в стране) и др.

Конечным результатом оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности отраслей и регионов являются группировка и ранжирование соответствующих отраслей и регионов по степени их привлекательности.

Ранжирование осуществляется на основе количественной оценки синтетических (обобщенных) показателей. Формирование каждого синтетического показателя по отдельным отраслям и регионам производится по совокупности входящих в их состав аналитических показателей. При этом должна учитываться различная степень значимости отдельных аналитических показателей, которая устанавливается экспертным путем. На основе количественной оценки групп синтетических показателей рассчитывается интегральный показатель инвестиционной привлекательности

отраслей и регионов. Поскольку отдельные синтетические показатели играют разную роль в принятии инвестиционных решений, интегральный показатель оценки рассчитывается путем суммирования произведений рангового значения каждого синтетического показателя на его значимость в принятии инвестиционных решений (в процентах).

По значениям рассчитанного интегрального показателя может быть определено место отрасли или региона в экономике в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности. С этой целью отрасли и регионы могут ранжироваться по группам:

- сверхпривлекательные;
- с достаточно высокой привлекательностью;
- среднепривлекательные;
- малопривлекательные.

## **УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Козырь Н.С., канд. экон. наук**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Все процессы производственно-хозяйственной деятельности имеют свою количественную оценку и отражаются в финансовой отчетности предприятия. В процессе анализа отчетности предприятий выявлено [1], показателям, которые попадают отчет о движении денежных средств (приложение к бухгалтерскому балансу), не уделяется достаточного внимания, в то время как эти данные является источником информации для потенциальных инвесторов. В этой связи необходимо проанализировать показатели, влияющие на стоимость бизнеса, выявить их степень влияния и определить методы управления.

Показатели, влияющие на стоимость бизнеса – это все элементы производственно-хозяйственной деятельности, которую осуществляет предприятие. С этой целью мы выявили взаимосвязь показателей по видам деятельности,

влияния на стоимость бизнеса и их методов управления. Здесь следует уточнить, что в анализ изменения капитализации основан на показателях, которые используются организациями при составлении финансовой отчетности [2]. В исследовании была использована классификация производственно-хозяйственной деятельности в соответствии с действующим законодательством, которая подразделяется на:

- текущую;
- инвестиционную;
- финансовую.

Взаимосвязь всех показателей и методов их управлением в зависимости от влияния на стоимость бизнеса представлена в **табл. 1**.

Таблица 1

**Взаимосвязь показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия и стоимости бизнеса**

<b>Показатели</b>	<b>Влияние на стоимость бизнеса</b>	<b>Метод управления показателем</b>
<b>Текущая деятельность</b>		
Средства, полученные от покупателей и заказчиков	Основной источник в процессе получения чистой прибыли, способ повышения капитализации и увеличения стоимости бизнеса	Ценообразование. Расширение рынков сбыта. Увеличение объема продаж
Прочие доходы	Не оказывает существенного влияния	Нет
На оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	Не увеличивает стоимость бизнеса. Является необходимым механизмом текущей деятельности	Анализ ассортимента и эффективности рекламных мероприятий. Увеличение клиентской базы. Повышение эффективности затрат. Оптимизация связей с поставщиками
На оплату труда	Уменьшает показатель чистой прибыли, при этом может являться потенциалом для увеличения стоимости бизнеса	Стимулирование деятельности. При взаимосвязи с ССП повышает эффективность деятельности предприятия, увеличивает прибыль
На выплату дивидендов, процентов	Уменьшает показатель чистой прибыли	Дивидендная политика; Привлечение «дешевых» источников финансирования

<b>Показатели</b>	<b>Влияние на стоимость бизнеса</b>	<b>Метод управления показателем</b>
На расчеты по налогам и сборам	Уменьшает показатель чистой прибыли	Выбор оптимального налогового режима; активная налоговая политика
На прочие расходы	Уменьшает показатель чистой прибыли	Мероприятия по сокращению и минимизации прочих расходов
<b>Инвестиционная деятельность</b>		
Выручка от продажи основных средств и иных внеоборотных активов	Оптимизация структуры собственности. Источник инвестиций	Выделение и продажа неэффективных подразделений; избыточных или неиспользуемых активов
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	Увеличивает показатель чистой прибыли, является источником капитализации	Управление дебиторской задолженностью
Полученные дивиденды	Увеличивает показатель чистой прибыли, является источником капитализации	Продажа доли в уставном капитале экономически невыгодных организаций
Полученные проценты	Увеличивает показатель чистой прибыли, является источником капитализации	Оптимизация структуры финансовых вложений (с высоким уровнем доходности, платности и возвратности)
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям		
Приобретение дочерних организаций	Увеличивает капитализацию, является потенциалом для увеличения стоимости бизнеса	Приобретение эффективных готовых бизнесов, основных средств и технологий
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов		
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	Является источником получения дохода	Осуществлять инвестиции на экономически выгодных условиях
Займы, предоставленные другим организациям		
<b>Финансовая деятельность</b>		
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	Увеличение собственного капитала, повышение стоимости бизнеса	Выход на биржевой рынок (IPO)

<b>Показатели</b>	<b>Влияние на стоимость бизнеса</b>	<b>Метод управления показателем</b>
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	Источник для капитализации	Привлечение экономически выгодных источников финансирования (с min уровнем % за пользование заемными средствами)
Погашение займов и кредитов (без процентов)	Уменьшает объем оборотных средств	
Погашение обязательств по финансовой аренде	Уменьшение денежных средств. Источник для капитализации	Выбор лизинговой компании с наиболее выгодными условиями предоставления услуг по финансовой аренде

Следовательно, к текущей деятельности относятся показатели, которые представляют собой количественную оценку «любой деятельности коммерческой организации (в виде производства продукции; выполнения работ; продажи товаров; оказания услуг; сдачи имущества в аренду), направленной на извлечение прибыли в качестве основной цели».

Показатели инвестиционной деятельностью отображают изменение финансовых средств организации в процессе осуществлении следующих производственно-хозяйственных операций:

- приобретение, а также продажа внеоборотных активов в виде основных средств (оборудования, земельных участков, зданий и другой недвижимости) и нематериальных активов;
- деятельность по строительству собственных основных средств, а также осуществления расходов на технологические, опытно-конструкторские, научно-исследовательские и разработки;
- осуществления финансовых вложений (в виде приобретения ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, осуществления вкладов в уставные капиталы других организаций, предоставления другим организациям займов).

Таким образом, определены показатели, влияющие на стоимость бизнеса в процессе деятельности предприятия и

методы их управлением. В этой связи рекомендуется уделять внимание формированию показателей в разрезе центров ответственности за соответствующие процессы производственно-хозяйственной деятельности. Это позволит, с одной стороны, управлять капитализацией предприятия, с другой – пользователям финансовой отчетности иметь достоверную информацию о процессах производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Козырь Н.С. Экономический механизм реструктуризации промышленных предприятий в системе управления капитализацией // Дисс. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2010.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н).

## **УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

**Кокурин М.Ю.**

Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина, г. Иваново

Одним из важнейших вопросов финансового менеджмента российских предприятий в текущих рыночных условиях является управление дебиторской задолженностью. Урегулирование данной проблемы возможно посредством введения на предприятиях системы управления дебиторской задолженностью, включающей в себя использование комплексных методик оценки текущей стоимости дебиторской задолженности и современные инструменты минимизации рисков ее невозврата, такие как факторинг и страхование.

Экономическая выгода от дебиторской задолженности выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает рано или поздно получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Если та-

кой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать на забалансовый счет по истечении определенного периода времени [1]. Если задолженность невозможно правильно оценить, то есть определить ее сумму, она не может быть признана активом и не должна отображаться в балансе. По мнению исследователей, урегулирование данной проблемы возможно посредством введения на предприятиях системы управления дебиторской задолженностью, включающей в себя использование комплексных методик оценки текущей стоимости дебиторской задолженности и современные инструменты минимизации рисков невозврата, такие как факторинг и страхование. Традиционно управление дебиторской задолженностью понимается как важнейший элемент управления оборотным капиталом компании, интегрированный в другие сферы ее деятельности [2].

Базой рассмотрения практических положений по управлению дебиторской задолженностью является ООО «Профессионал» г. Иваново. Величина дебиторской задолженности предприятия зависит от объема продаж с использованием коммерческого кредит и временного промежутка между реализацией и получением выручки, соответственно размер кредиторской (важно соотношение между данными элементами) задолженности зависит от величины коммерческого кредита и средним временным промежутком между получением продукции (работ, услуг) и их оплатой. На качество дебиторской и задолженности оказывают влияние следующие факторы: форма расчетов, профессионализм сотрудников бухгалтерских и экономических служб организации, условия расчетов, система контроля и анализа дебиторской задолженности, использование различных методов управления (факторинг, реструктуризации, страхование) и др. Внешние и внутренние причины формирования (увеличения) дебиторской задолженности ООО «Профессионал» приведены в **табл. 1**.

Таблица 1

**Причины формирования дебиторской задолженности предприятия (фрагмент)**

<b>Внешние причины формирования (увеличения) задолженности</b>	<b>Внутренние причины формирования (увеличения) задолженности</b>
Несвоевременное погашение покупателями задолженности	Некорректная кредитная политика компании, в частности, установление сроков коммерческого кредита. Недостаточно отлаженные договорные обязательства по иностранным контрагентам могут привести к увеличению дебиторской задолженности и затруднению ее инкассации
Нестабильность мировых валютных и коррелирующих с ними рынков приводит к колебаниям курсов валют (используется доллар США, Евро, юань) и, соответственно колебаниям дебиторской задолженности	Финансовое состояние организации (ликвидность, платежеспособность) – отношения с кредитными организациями, таможенными органами являются факторами изменения дебиторской задолженности компании
Процентная ставка по краткосрочным банковским кредитам, льготные условия по предоставленным займам позволяет ООО «Профессионал» привлекать дополнительные заемные средства в оборот, что способствует ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности	Эффективность политики предоставления коммерческого кредита, выбор долгосрочных партнеров (поставщиков, покупателей), система скидок и методы ценообразования позволяют стимулировать спрос и ускорять оборачиваемость дебиторской задолженности
Повышение цен на продукцию естественных монополий (например, на энергоносители, тарифы по железнодорожным перевозкам, авиаперевозкам, таможенным тарифам и пр.) приводит к увеличению размеров дебиторской задолженности	Форма расчетов - от того, какие формы расчетов используется организацией, зависит величина операционного и финансового циклов и соответственно период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, безналичные формы расчетов увеличивают период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности
Насыщенность рынка, агрессивная конкурентная среда	



Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Профессионал», на наш взгляд, следует ввести систему планирования дебиторской задолженности, методику предоставления коммерческих кредитов с учетом специфики иностранных и российских партнеров.

#### **Библиографический список**

1. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. URL: <http://gaap.ru>
2. Бертон Н.И. Финансовый менеджмент. М.: Академия, 2007.

## **ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

### **Колмогоров О.И.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Как правило, кризис ассоциируется с ухудшением состояния экономики, ростом цен и безработицы, другими отрицательными эффектами в стране и на предприятиях. Считается, что деятельность во всех сферах осложняется и идет в нежелательном для компании направлении. Так кризис и проходит, но тщательный анализ позволяет выявить положительные тенденции в наступлении, казалось бы, такого «страшного» и нежелательного события.

Как известно, в кризис государству и предприятиям приходится сталкиваться с рядом проблем. Эти проблемы, так или иначе, влияют на предприятия, вследствие чего происходит некая санация рынка: в кризис выживают сильнейшие. Те компании, руководители которых смогли проявить свои предпринимательские способности на высшем уровне, чей персонал оказался достаточно квалифицированным и способным адаптироваться к новым изменениям, – те не только остались на рынке, но и упрочили свое положение, репутацию и надёжность среди партнеров и контрагентов.

В 2009 г. снижение объема работ по виду деятельности «Строительство» составило 16%. Падение объемов строительства было связано со свертыванием строительных работ на объектах производственного назначения, в то время как жилищное строительство снизилось в 2009 г. всего на 6,7% [1].

Можно выделить следующие положительные черты кризисной ситуации на предприятии:

- во время нестабильной ситуации предприятие пытается избавиться от лишних затрат, которые скопились по причине невнимательности или неквалифицированности работников. В рамках данного этапа компании следует провести анализ показателей своей финансовой деятельности в динамике за несколько лет и выявить, какие расходы увеличиваются и по каким причинам;
- кризис – хорошее время для проверки своих сотрудников на прочность. Кто-то может отсеяться уже на начальном этапе, а кто-то сможет проявить неординарные способности в данной ситуации. Соответственно компания может избавиться от ненужных, несоответствующих занимаемой должности кадров и, наоборот, выявить подающих надежды специалистов;
- компания начинает анализировать ситуацию с целью определить, правильно ли выбран целевой сегмент рынка. Кризис позволяет увидеть других клиентов, переориентировать продукцию на них и т.д.;
- кризис заставляет задуматься, эффективны ли методы продаж, которые использует компания, нет ли более эффективных путей распространения различных видов продукции. На данном этапе, возможно разработать новую маркетинговую стратегию продвижения товара на рынок;
- кризис вынуждает найти ошибки и погрешности в управлении компанией, проанализировать их, произвести корректировку и, как следствие, обеспечить более эффективный менеджмент предприятия [2];
- специфической положительной чертой для предприятия можно считать тот факт, что во время кризиса происходят массовые сокращения на предприятиях, соответственно, биржа труда пополняется все новыми и новыми

кадрами различной квалификации. Таким образом, у организации, а точнее ее менеджера, есть возможность выбрать из большого числа претендентов на должность именно того сотрудника, который будет соответствовать требованиям, предъявляемым к работникам в период кризиса.

Применительно к строительству, за год кризиса прекратили деятельность около 40% компаний, которые не имели материальной и кадровой базы. А те предприятия, которые остались, стали более осторожными в выборе субподрядчиков. В первую очередь, они собирают всю информацию о компании, проверяют ее, а затем начинают работать с ней.

Одной из главных причин кризисной ситуации на предприятиях можно считать недостаточное внимание планированию на предприятии, как стратегическому, так и бизнес-планированию. Ведь суть кризиса выходит из цикличности экономики, следовательно, рано или поздно на любом предприятии возникает период нестабильности. А менеджеры многих компаний увлеклись оперативным и текущим планированием, не предвидя возможности этого события.

Впрочем, достаточно много отрицательного влияния шло именно от неверных управленческих решений менеджеров. Таким образом, именно в подготовке менеджеров и их квалификации стоит искать первопричину нестабильности на предприятии. А данный прецедент, в свою очередь, возникает на предприятиях по одной, свойственной нашему менталитету, причине. При приеме на работу зачастую решающую роль в выборе сотрудника играет не его опыт, образование, навыки и профподготовка, а его близость и родственные связи с руководителем. В такой обстановке ожидать от сотрудников неординарных решений не приходится, поэтому кризис и заставляет задуматься о том, нужны ли такие работники организации или нет. И в будущем руководителям необходимо абстрагироваться от сложившейся системы приема на должность и отдавать приоритет претендентам соответствующей квалификации.

В период кризиса повышаются также и требования к качеству работ. Компании боятся потерять свой капитал,

вложив их в некачественные работы недобросовестных организаций. Когда ситуация нестабильна нести лишние расходы из-за потери качества не хочется никому. Ну а предприятия, которые не уделяют достаточное внимание качеству, в итоге теряют доверие партнеров, надежность и, как следствие, банкротятся.

В результате, из кризиса компания выходит сильной, с эффективным менеджментом и маркетингом, квалифицированными и качественными кадрами, предприимчивым руководителем, настроен работать более продуктивно. Как следствие, повышается спрос на продукцию и услуги компании, а также растет ее надежность и ответственность в глазах партнеров.

Кризис имеет не только негативную сторону, в том числе это стимул правильно организовать деятельность компании для дальнейшего более эффективного функционирования. Главное, на наш взгляд, менеджерам уметь вовремя принять правильное управленческое решение. Кризис – это шанс для сильных хозяйствующих субъектов.

#### **Библиографический список**

1. Основные макроэкономические тенденции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.budgetrf.ru>
2. Управление персоналом в условиях кризиса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru>

## **РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Колочева В.В.**

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Современные условия функционирования мировых рынков характеризуются интенсивными процессами глобализации и экономической открытости стран, что ставит отечественную экономику в условия постоянно прогрессирующей конкуренции, а на внутреннем рынке складывается ситуация, при которой потребность лишь частично удовлетво-

ряется отечественной продукцией. В связи с этим перед хозяйствующими субъектами встают вопросы обеспечения и повышения конкурентоспособности, являющейся одной из интегральных характеристик экономического положения предприятия на рынке.

В масштабе страны конкурентоспособность означает эффективную интеграцию в мировое хозяйство, соответствующее функционирование всех его структур для обеспечения суверенитета и высокого качества жизни населения. А залогом повышения конкурентоспособности страны является повышение конкурентоспособности организации [1].

Конкурентоспособность России, как страны в целом, можно проанализировать на основе ежегодно проводимого анализа конкурентоспособности стран.

Всемирный Экономический Форум (ВЭФ) оценивает конкурентоспособность стран по 188 критериям, объединенным в 12 направлений: состояние общественных институтов; инфраструктура; макроэкономическая стабильность; здоровье нации; уровень образования и профессиональной подготовки; эффективность рынка товаров и услуг; эффективность рынка труда; степень развития финансового рынка; технологический уровень; объем рынка; конкурентоспособность компаний; инновационный потенциал. В **табл. 1** представлен рейтинг России и стран, занимающих первые места в этой оценке.

Таблица 1

**Рейтинг конкурентоспособности стран (ВЭФ)**

Год	Первые места	Место РФ	Кол-во стран
2002	1 – США, 2 – Финляндия, 3 – Тайвань	64	80
2003	1 – Финляндия, 2 – США, 3 – Швеция	70	102
2007	1 – США, 2 – Швейцария, 3 – Дания	58	131
2008	1 – США, 2 – Швейцария, 3 – Дания	51	134
2009	1 – Швейцария, 2 – США, 3 – Сингапур	63	133

Преимуществами России ВЭФ назвал следующие направления: макроэкономическая стабильность, высшее образование, гибкость рынка труда. Недостатками названы: качество государственных услуг, доступ на внешние рынки,

эффективность финансового сектора, защита прав собственности.

Международный институт развития менеджмента (IMD) под оценкой конкурентоспособности стран понимает способность нации создавать и поддерживать среду, в которой появляются и развиваются конкурентоспособные компании. Государство оценивается по 4 показателям: состояние экономики, эффективность деятельности правительства, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры. Каждый показатель делится на пять блоков, и всего для оценки конкурентоспособности каждой страны используется 330 показателей. Рейтинг стран представлен в **табл. 2**.

Таблица 2

**Рейтинг конкурентоспособности стран (IMD)**

Год	Первые места	Место РФ	Кол-во стран
2006	1 – США, 2 – Гонконг, 3 – Сингапур	54	61
2008	1 – США, 2 – Сингапур, 3 – Гонконг	47	55
2009	1 – США, 2 – Гонконг, 3 – Сингапур	49	57

По данным IMD, Россия находится на первых местах в рейтинге лишь по размеру бюджетного профицита и золотовалютных резервов, темпам роста ВВП на душу населения, состоянию внешней торговли и платежного баланса. Однако по уровню инфляции, эффективности деятельности правительства, развитию инфраструктуры РФ занимает последние места.

Между тем, страна не может быть конкурентоспособной на международных рынках, если в ней нет конкурентоспособных предприятий. В связи с этим формирование конкурентоспособности отечественных предприятий является стратегически важной составляющей в повышении конкурентоспособности страны.

Государственная политика является важнейшим фактором внешней среды, играющим решающую роль в обеспечении и повышении конкурентоспособности предприятий, т.к. государственные органы управления формулируют правила экономического поведения и определяют правовые нормы функционирования хозяйствующих субъектов через систему законов и нормативных документов. Роль государ-

ства можно рассмотреть через функции управления, представленные на **рис. 1**.



*Рис. 1. Функции государства по обеспечению и повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов*

Реализацию данных функций можно рассмотреть на примере ниже представленных некоторых государственных мер по проблемам повышения конкурентоспособности предприятий и страны в целом.

В 2003 г. вступил в силу принятый Государственной думой Федеральный закон «О техническом регулировании» [2]. Его принятие положило начало реорганизации систем стандартизации и сертификации, которая необходима для устранения технических барьеров в торговле и развития малого и среднего бизнеса. Первостепенное значение в области технического регулирования придается гармонизации отечественных технических регламентов с европейскими директивами и международными стандартами.

В 2004 г. при Правительстве РФ был создан Совет по конкурентоспособности и предпринимательству [3]. Совет является постоянно действующим совещательным органом, образованным для обеспечения практического взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, предпринимательского сообщества и научной общественности в целях выработки предложений по созданию эффективных

механизмов повышения конкурентоспособности экономики и развития предпринимательства в РФ.

В 2004 г. при Президенте РФ создан Совет по науке, технологиям и образованию [4]. Совет является консультативным органом, созданным для информирования главы государства о положении дел в сфере науки, технологий и образования, обеспечения его взаимодействия с научными организациями и образовательными учреждениями, деятелями науки и образования, выработки предложений Президенту РФ по актуальным вопросам государственной научно-технической и инновационной политики, государственной политики в области образования.

В 2004 г. создана Федеральная антимонопольная служба – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о конкуренции на товарных рынках и на рынке финансовых услуг, о естественных монополиях, о рекламе, а также изданию в пределах своей компетенции индивидуальных правовых актов в установленной сфере деятельности [5].

В 2006 г. принят Федеральный закон РФ №135-ФЗ «О защите конкуренции» [6], целью которого является обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в РФ, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

Таким образом, рассмотренные выше структуры и законодательные акты направлены на повышение конкурентоспособности предприятий и страны в целом посредством формирования адекватной конкурентной среды на рынке товаров и услуг и продвижения отечественных товаров и услуг на внутренние и внешние рынки.

#### **Библиографический список**

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.
2. Федеральный закон «О техническом регулировании» №184 от 27 декабря 2002 г.
3. Положение о Совете по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ. Утверждено Постановлением Правительства РФ № 263 от 2 июня 2004 г.



4. Положение о Совете по науке, технологиям и образованию при Президенте РФ. Утверждено Указом Президента РФ №1131 от 30 августа 2004 г.
5. Положение о Федеральной антимонопольной службе. Утверждено Постановлением Правительства РФ №814 от 07 ноября 2008 г.
6. Федеральный закон Российской Федерации «О защите конкуренции» №135-ФЗ от 26 июля 2006 г.

## **ПРАКТИКА КЛАСТЕРИЗАЦИИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СТРУКТУРЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Коняев А.А., канд. экон. наук**  
ЗАО АКБ «Экспресс-Волга», г. Саратов

Эффективное управление коммерческим банком является одним из решающих факторов его надежности, прибыльности и высокой конкурентоспособности на финансовом рынке. Принятие верных управленческих решений возможно при условии обеспечения топ-менеджеров и руководителей высшего звена банка оперативной и достоверной информацией о деятельности банка. Внедрение управленческого учета позволяет руководству получить объективную информацию по многим вопросам развития бизнеса. Соответственно, процесс принятия решений существенно ускоряется, а их обоснованность значительно повышается.

Необходимым условием организации системы управленческого учета в банке является формирование бюджетной структуры (БС) банка. Бюджетная структура – система управления банком по центрам финансовой ответственности (ЦФО) посредством бюджетов, позволяющая достигать поставленных целей путем наиболее эффективного использования ресурсов.

ЦФО представляет собой самостоятельный субъект финансовых отношений, участвующий в бизнес-процессе и оказывающий непосредственное воздействие на его финансовый результат.

Традиционно бюджетную структуру составляют центры прибыли (бизнес-подразделения) и центры затрат (сервисные, обслуживающие или обеспечивающие подразделения).

К центрам прибыли (ЦП) относятся подразделения, приносящие банку операционные доходы от операций с клиентами. Как правило, к ним относят филиалы, дополнительные офисы, а также казначейство и подразделения, работающие на финансовых и фондовых рынках. Управление кредитования головного банка как центр прибыли обычно не выделяется, поскольку основными направлениями его деятельности являются кредитный анализ, административный контроль и бухгалтер, связанный с кредитованием, тогда как непосредственной выдачей кредитов занимаются филиалы и другие структурные подразделения банка. В большей степени это относится к крупнейшим банкам страны – Сбербанку России, Газпромбанку, Альфа-банку, ВТБ, МДМ-банку, Промсвязьбанку, Росбанку, Банку Москвы.

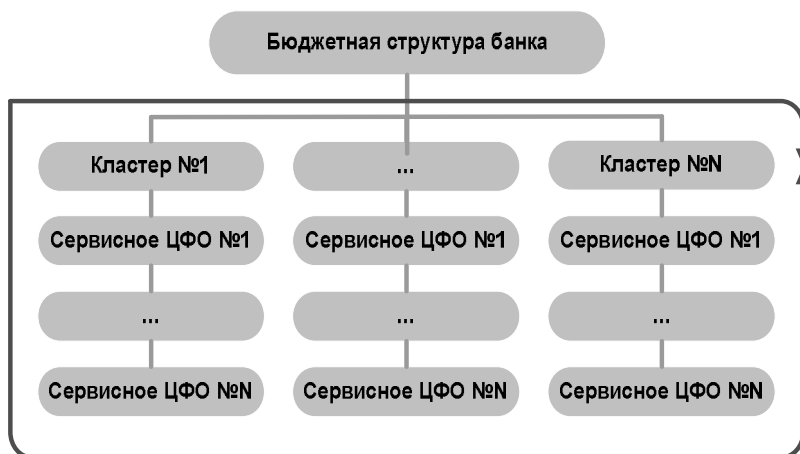
Центры затрат (ЦЗ) – это операционные, сервисные, обеспечивающие или общебанковские подразделения, деятельность которых напрямую связана с обслуживанием ЦП (бизнес-подразделений) и друг друга, а также с решением общебанковских задач. К центрам затрат относятся, например, высшее руководство, бухгалтерия, финансовая, юридическая, кадровая, автотранспортная и административно-хозяйственная службы.

Формально, разделение на центры прибыли и затрат происходит следующим образом: каждый клиент банка закреплен за персональным менеджером, который в свою очередь относится к какому-либо ЦФО. ЦФО считается центром прибыли, если в нем есть менеджеры клиентов индивидуального или массового форматов, все остальные рассматриваются как центры затрат.

На практике существует несколько моделей построения бюджетной структуры банка. Необходимо отметить, что организация бюджетной структуры банка зависит от стратегии развития банка, системы управления, организационно-кадровой структуры и степени автоматизации планово-экономической работы в коммерческом банке.

Один из инновационных подходов к формированию бюджетной структуры банка предполагает выделение в качестве ЦФО 1-го уровня кластеры (**рис. 1**). В рамках данной модели все сервисные ЦФО группируются в кластеры. Основная задача кластера – повышение эффективности

сервисных процессов и построение инновационной и предпринимательской культуры.



*Рис. 1. Кластеризация сервисных ЦФО*

По кластеру ведутся косвенные доходы/расходы и прямые расходы.

Прямые расходы (АХР, аренда, охрана, ФОТ, ЕСН) могут быть прямо отнесены на соответствующий ЦФО. Аллокация косвенных расходов осуществляется с использованием факторов (носителей) затрат. Сервисные подразделения переносят свои прямые и косвенные расходы на бизнес-подразделения посредством внутрибанковского рынка. По каждому кластеру составляется отчет о прибылях и убытках – P&L (**табл. 1**).

В расчет принимаются внешние, внутренние (косвенные), накладные, а также все возможные доходы и расходы.

Таким образом, формирование бюджетной структуры банка – процесс сложный и трудоемкий. Однако наличие правильно организованного комплекса управления предоставляет руководству банка необходимую объективную информацию о деятельности банка и позволяет принимать на его основе оптимальные управленческие решения.

Таблица 1

**Финансовые показатели кластера**

Наименование кластера	Наименование ЦФО	Косвенные доходы	Косвенные расходы	Прямые расходы	Cost Income ratio
Финансы	Бухгалтерия	50 000	15 000	25 000	80%
	Аналитический отдел	30 000	10 000	20 000	100%
	Финансовый отдел	25 000	5 000	10 000	60%
ИТОГО по кластеру Финансы		105 000	30 000	55 000	81%

## **УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ ТАМОЖЕННОГО ПОСТА ДЛЯ УСКОРЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА**

**Костина А.О.**

Российская таможенная академия, г. Москва

Совершенствование систем государственного управления, применение новых концепций и технологий менеджмента в значительной степени связаны с повышением качества и результативности деятельности органов власти и государственных служащих. Становление рыночных отношений не может означать ослабление позиций государства как властного субъекта управления, задачей которого является регулирование внешнеэкономических процессов. Объективная активизация внешнеэкономической деятельности предполагает необходимость осуществления строгого контроля со стороны уполномоченных государством таможенных органов, проводимого в интересах государственного бюджета. В 2010 г. сумма доходов бюджета, администрируемых таможенными органами, составила более 4 трлн руб. [5].

Поскольку таможенная деятельность многообразный процесс, целесообразно остановиться подробно на рассмотрении отдельного ее сектора. Опыт таможенных служб мира показывает, что качество таможенной деятельности во мно-

гом зависит от результатов на уровне «таможня – таможенный пост». Этим объясняется особое выделение таможенного поста из общей системы таможенных органов в качестве объекта управления [3, с. 18].

Отличительным свойством в управлении таможенным постом является, во-первых, то, что при перемещении товаров выявление признаков таможенных правонарушений носит вероятностный характер, как функция многих случайных переменных (внутренних или внешних); во-вторых, реализация системы материально-технического обеспечения таможенного поста представляет собой, большей частью, нормативно детерминированный процесс. В то же время современная мировая торговля характеризуется высокой степенью неопределенности и постоянно нарастающей скоростью изменений. Данные факторы приводят к недостаточности традиционных подходов к управлению функционированием таможенного поста.

Таможенный контроль товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза, осложняется вследствие ряда причин. К ним, прежде всего, относятся:

- невозможность обеспечения тотального контроля товаров;
- сокращение допустимого времени на совершение таможенных операций;
- отсутствие методики принятия решений по управлению деятельностью таможенного поста в условиях изменяющейся интенсивности товаропотока;
- отсутствие необходимой гибкости системы функционирования таможенного поста при проведении таможенного контроля в меняющихся условиях.

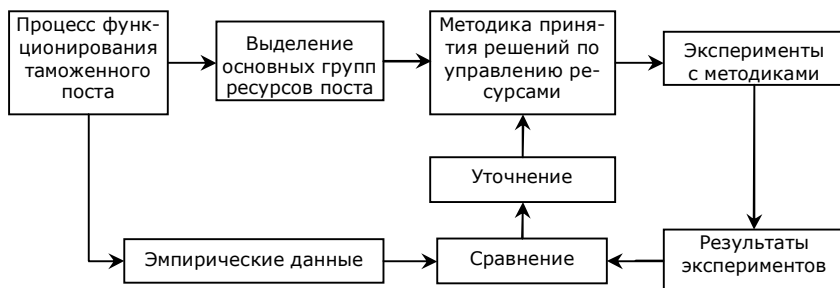
Кроме того, в соответствии со стратегией Федеральной таможенной службы до 2020 года и вступлением России в таможенный союз предполагается решение задач ускорения внешнеторгового оборота, а также максимального содействия международной торговле, при условии соблюдения требований действующего законодательства [4]. Существующая организация управления деятельностью таможенного поста на основе планов вышестоящих таможенных органов не позволяет обеспечить решение указанных задач и, следовательно, уже в настоящее время, и тем более в ближай-

шей перспективе является недостаточно эффективной.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о необходимости внедрения более гибкой, учитывающей внешние факторы системы управления, основанной на использовании внутренних ресурсных возможностей и широкого арсенала внешних ресурсов, важнейшим из которых становится эффективное сотрудничество с участниками ВЭД. Вследствие этого необходимо решить следующие задачи:

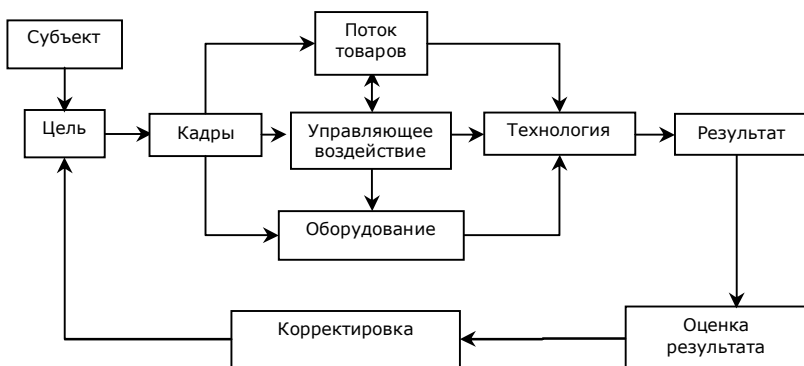
- 1) обосновать зависимость скорости совершения таможенных операций от характера управления ресурсами таможенного поста при проведении таможенного контроля;
- 2) разработать систему показателей и критериев эффективности управления ресурсами таможенного поста;
- 3) разработать методику принятия решений по управлению ресурсами таможенного поста в условиях изменяющейся интенсивности товаропотока.

Возможный подход к формированию методики принятия решений по управлению ресурсами таможенного поста представлен в виде блок-схемы, показанной на **рис. 1**.



*Рис. 1. Подход к формированию методики управления ресурсами таможенного поста*

Для рационального использования ограниченных ресурсов при сохранении допустимого уровня надежности выполнения поставленных перед постом задач необходимо учитывать влияние различных факторов на результат управляющего воздействия, это показано на **рис. 2**.



*Рис. 2. Процесс управления таможенным постом с учетом потребности в ресурсах*

Полученные результаты могут быть положены в основу дальнейших исследований в области управления в таможенных органах, применены в практике управленческой деятельности начальников таможенных постов, направленной на повышение эффективности их функционирования (целесообразное использование имеющихся материально-технических, кадровых и временных ресурсов). Это позволяет:

- 1) повысить возможности сотрудников таможенного поста по качественному исполнению задач таможенной службы на основе использования методики принятия решений по управлению ресурсами;
- 2) улучшить использование имеющихся ресурсов на основе экономико-математических расчетов и учета напряженности деятельности таможенного поста;
- 3) совершенствовать имеющиеся таможенные технологии на основе научно обоснованных критериев эффективности управления ресурсами таможенного поста.

#### **Библиографический список**

1. Барамзин С.В. Функции управления в таможенном деле (проблемы качества процессов и результатов). М.: РТА, 2009.
2. Ершов А.Д. Основы управления и организации в таможенном деле: учеб. пособие. СПб.: Знание ИВЭСЭП, 2003.
3. Голошубов М.Ю. Совершенствование управления инфраструктурным потенциалом таможни // Дисс. ... канд. экон. наук. Сочи, 2003.

4. Стратегия Федеральной таможенной службы до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru>
5. Федеральная таможенная служба в 2010 году: цифры и факты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru>

## **ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ**

**Костылев Л.В.**

Ивановский государственный энергетический университет, Иваново

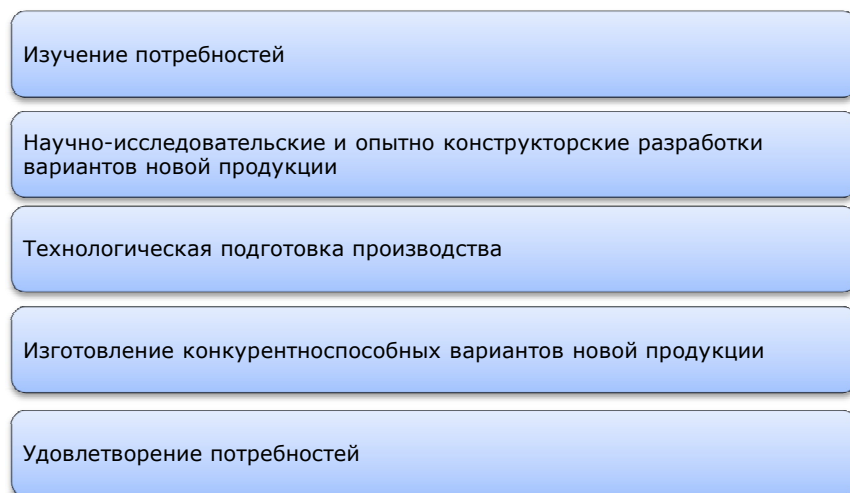
Мировой опыт свидетельствует, что при решении задач коренного улучшения социально-экономической ситуации в стране альтернативы инновационному пути развития и экономики основанной на знаниях нет. Сущность инновационного развития экономики заключается в активизации инновационной деятельности по созданию, внедрению и широкому распространению новых продуктов, услуг и технологических процессов как главных факторов качественного роста объемов производства, занятости, инвестиций и внешнеторгового оборота. В первую очередь это касается сферы высокотехнологических и наукоемких отраслей, являющихся двигателями развития экономики. Инновационное развитие экономики предопределяет конкурентоспособность страны, включая конкурентоспособность предприятий и выпускаемую ими конкурентоспособную продукцию, пользующуюся спросом на внутреннем рынке и позволяющей завоевывать новые международные рынки.

Важнейшее значение в построении инновационной экономики и обеспечении конкурентоспособности и национальной безопасности страны имеет ориентация на использование собственных конкурентоспособных научных знаний и инноваций, что укрепляет и развивает национальную инновационную систему. Для компенсации негативного влияния импорта технологии на экономическую динамику, включая и ввоз необходимого оборудования, ее удельная эффективность должна в 2-4 раза превышать соответствующие отечественные технологии [1].



Конкуренция между товаропроизводителями начинается задолго до того, как продукт поступит на рынок, – на стадии исследования и опытно-конструкторских разработок нового продукта и новой технологии его изготовления. При этом имеют место две характерные задачи развития продукта:

- 1) прямая задача развития, направленная на создание продукции для удовлетворения назревших или прогнозируемых потребностей общества (**рис. 1**).



*Рис. 1. Общая схема формирования прямой задачи развития продукта*

- 2) обратная задача развития, направленная на разработку принципиально новой технологии производства новой продукции, потребность в которой лишь предвидится:
  - исследования и опытно-конструкторские разработки новой технологии;
  - исследования и опытно-конструкторские разработки вариантов новой продукции;
  - выявление возможных потребителей новой продукции;
  - изготовление опытных партий;

- привитие потребностей в новой продукции;

Обратная задача свойственна постиндустриальной эпохе, характеризующейся высоким уровнем удовлетворения потребностей (насыщением спроса) и наличием возможностей создания принципиально новых технологий, позволяющих производить принципиально новую продукцию, возобновить (или сформировать заново) спрос и занять лидирующее положение на рынке.

Результаты решения той или иной задачи развития являются решающим фактором успеха в конкуренции на рынке. Особенность конкуренции на стадии исследования и опытно-конструкторских разработок заключается в том, что разработчик новшества может руководствоваться различными мотивами успеха:

- равенства с конкурентом в достижении выгоды;
- максимизации собственного выигрыша;
- максимизации относительного выигрыша.

При создании сложных систем продукции разработчик может варьировать этими мотивами применительно к разработке отдельных элементов системы. Многие зарубежные фирмы при создании такой продукции отдают предпочтение мотивам кооперации. Все эти виды мотивов относятся к области добросовестной конкуренции. Приоритетность того или иного мотива для каждой из состояющих сторон определяется, как правило, соотношением их научно-технических потенциалов.

Недобросовестная конкуренция разработчиков имеет место, когда одна или обе стороны придерживаются мотива агрессии, преследующего цель минимизации выигрыша соперника. Наиболее опасной по своим последствиям и наиболее скрытой формой агрессии является рефлексивное воздействие, при котором конкуренту прививаются ложные основания для выбора: рынка, вида перспективной продукции, стратегии развития и принимаемых решений. В настоящее время агрессия в конкуренции еще не стала объектом антимонопольного законодательства.

Эффект инновационной деятельности предприятия с точки зрения его конкурентоспособности имеет три составляющие:

- повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу;
- привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу;
- повышение эффективности производства, трансформирующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Техническое совершенство товаров и, следовательно, их конкурентоспособность определяются степенью использования в производимой продукции передовых научно-технических решений – результатов интеллектуальной деятельности разработчиков новой техники. Зачастую, а на внешнем рынке в преобладающей степени, в качестве конкурентоспособного российского товара выступает непосредственно результат интеллектуальной деятельности, т.е. неовещественный продукт. Если же речь идет о воплощенных в образец результатах, определяющим в оценке конкурентоспособности является степень использования в изделии новых прогрессивных научно-технических решений.

В обоснованных случаях разработчики оставляют итоги своей деятельности в тайне, тем самым придавая им статус деловых секретов ("ноу-хау"). Товар, в котором реализовано "ноу-хау", сохраняет конкурентоспособное преимущество до тех пор, пока сберегается конфиденциальность использованного в нем "ноу-хау". Товаропроизводители, заинтересованные в приобретении этих "ноу-хау" для повышения конкурентоспособности своей продукции, либо заключают соглашения с владельцем "ноу-хау" о возможности их использования, либо пытаются приобрести конфиденциальную информацию неправомерными средствами. Нормы регулирования правоотношений по поводу "ноу-хау" в российском законодательстве в настоящее время отсутствуют.

В отличие от "ноу-хау", т.е. конфиденциальной и не получившей правовой охраны информации, в случае патентной охраны, истребование, получение и сохранение которой связано с затратами (порой значительными), государство соответствующей страны, где выдан патент и на терри-

тории которой он действует, гарантирует исключительные права патентообладателя на это решение. Так, если в стране реализации товара действует патент на решения, использованные в товаре, это подтверждает их новизну, наличие у патентовладельцев исключительных прав на использование запатентованных решений, позволяет повысить цену на товар, особенно если это решение относится к принципиальной схеме изделия, его основным конструктивным решениям и влияет на достижение положительного эффекта от использования товара.

Вопрос о правовой (патентной) защищенности товара можно считать одним из определяющих при заключении контрактов на поставку или лицензионных соглашений. Учитывая, что правовая охрана (особенно за рубежом) – это дорогостоящая операция, товаропроизводителю необходимо принимать во внимание сущность подлежащего патентованию решения и его значимость в товаре, круг стран патентования, перспективу реализации товара, в частности объем и сроки продаж товара, а также расходы, связанные с подачей заявок, получением и поддержанием патентов в силе. Большое значение имеет выбор оптимальной процедуры патентования (традиционная, с использованием систем Евразийского патента, Договора о патентной кооперации (РСТ), Европейского патента и т.д.).

Немаловажным фактором, определяющим конкурентоспособность товара, является его патентная чистота. Отсутствие патентной чистоты изделия, то есть наличие действующих «чужих» патентов, использованных в изделии, не только способно снизить конкурентоспособность товара, лишить возможности поставлять его на рынок, где действуют «чужие» мешающие патенты, но и чревато последствиями (конфискация товаров, значительные материальный и моральный ущерб и т.д.). Если обойти мешающий патент невозможно, нужно проработать вопрос о его покупке, получении лицензии на использование, обмене лицензиями (перекрестном лицензировании) и т.д. В любом случае перед поставкой изделия необходимо проверить его патентную чистоту в отношении стран поставки. Следует отметить, что экспертиза на патентную чистоту – достаточно трудоемкая и дорогостоящая операция.

На конкурентоспособность изделий существенно влияют их внешнее оформление, дизайнерская проработка, соответствие эргономическим требованиям. Новизна и оригинальность художественно-конструкторского решения подтверждаются охранным документом (регистрацией) в качестве промышленного образца. Изделия, обеспеченные правовой охраной в качестве промышленного образца, более конкурентоспособны и реализуются, как правило, по более высокой цене. Определенная роль в повышении конкурентоспособности товаров отводится товарным знакам (знакам обслуживания). Товарные знаки, зарегистрированные за определенными производителями определенных товаров, зачастую ориентируют потребителя на приобретение товаров именно этого производителя, если он уже удачно зарекомендовал себя на рынке аналогичной продукции. В этой связи заслуживает внимания регистрация договоров коммерческой реализации (франшизы), осуществляемая Роспатентом, которая подтверждает значимость фирменного наименования и товарного знака (знака обслуживания) товаропроизводителя, если его продукция конкурентоспособна на рынке.

В 1992 году в России введена правовая охрана наименований мест происхождения. Если качество и конкурентоспособность товара главным образом определяются использованием сырья, материалов, компонентов, ингредиентов из определенного географического региона, традициями производства в регионе и этот товар зарекомендовал себя как качественный и конкурентоспособный (например, вологодское масло), снабжение продукции наименованием места происхождения, получившим соответствующую регистрацию, может способствовать повышению конкурентоспособности товара. Формированию конкурентных преимуществ товаропроизводителей способствует также информация о количестве патентов, принадлежащих фирме на решения, используемые в ее продукции, количестве проданных и приобретенных лицензий, объемах продаж, в т.ч. экспортных и т.д.

Технология, используемая производителем, влияет на качество товара и его себестоимость. Если технология изготовления товара является новой, полезной и эффективной,

она также подлежит правовой защите (например, патентом на способ изготовления), что, естественно, повышает конкурентоспособность изготовленного по этой технологии товара. Выбор технологии товара влияет, в первую очередь, на его себестоимость, и здесь уже определяющими становятся экономические параметры и их учет в оценке конкурентоспособности.

В аспекте инновационной деятельности можно выделить две категории производителей:

- производителей интеллектуального продукта, в частности НИИ, КБ, индивидуальных изобретателей и других авторов;
- производителей овеществленной продукции (заводы, опытные производства, внедренческие фирмы и другие производства), использующих (иногда создающих и использующих) интеллектуальный продукт.

Инновационная активность первой группы товаропроизводителей характеризуется в основном количеством и качеством созданных инноваций, а также количеством и качеством использованных чужих научно-технических результатов. Как показывает анализ практики зарубежного патентования отечественных научно-технических результатов, преобладающая их часть обеспечивается патентной охраной с целью эффективной продажи лицензий на эти результаты, а не защиты экспорта отечественной материализованной продукции в силу отсутствия возможности освоить результат в производстве. В этих условиях плоды интеллектуальной деятельности НИИ, КБ, отдельных ученых, исследователей и разработчиков становятся товаром.

Для второй группы товаропроизводителей определяющим в оценке их инновационной активности является не столько создание, сколько использование в овеществленной ориентированной на рынок продукции новых и передовых научно-технических результатов. Одной из наиболее активных легальных возможностей повышения конкурентоспособности отечественной продукции (в первую очередь машинно-технической) становится освоение конкурентоспособных результатов НИОКР на основе заключения лицензионных соглашений и соглашений об уступке права на охраняемый документ (например, патент).

Возможность использования товаропроизводителями получивших охрану на территории России решений кардинально изменилась с принятием в 1992 году нового Патентного закона. Предприятие, заинтересованное в коммерческом использовании запатентованного решения, обязано заключить с патентообладателем соответствующее соглашение.

#### **Библиографический список**

1. Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В.П. Горегляд // Центр социально-экономических проблем федерализма. Институт экономики РАН. М.: Наука, 2005.
2. Хозяйственное право: учебное пособие [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bibliotekar.ru>

## **ПЛАНИРОВАНИЕ КАК НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА**

### **Кротова В.В.**

Волжский государственный инженерно-педагогический университет, г. Нижний Новгород

Планирование – это начальный этап управления, однако оно представляет собой не единственный акт, а процесс, продолжающийся до завершения планируемого комплекса операций. Основной целью планирования является определение оптимальной серии производимой и реализуемой продукции.

Планирование направлено на оптимальное использование возможностей фирмы, в том числе наилучшее использование всех видов ресурсов и предотвращение ошибочных действий, могущих привести к снижению эффективности деятельности фирмы.

Американский экономист С. Бир в статье «Корректировка плана корпорации» разрабатывает структуру автоматической информационно-управляющей системы фирмы, которая обеспечила бы непрерывное планирование или постоянную корректировку планов корпорации, так как планы не всегда работают из-за того, что они охватывают слишком длительный период времени, распространяются на очень

большие системы и сталкиваются с неожиданным поворотом событий.

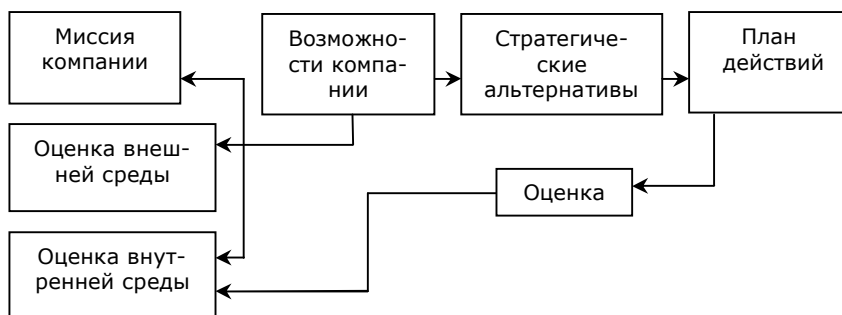
Следует отметить, что необходима правильно сформированная организационная структура, обеспечивающая постоянную корректировку планов в соответствии с изменениями среды для адаптации и выживания компаний в конкурентной борьбе.

Возможности планирования в организации ограничены рядом объективных и субъективных факторов. Основным фактором, определяющим пределы планирования – это неопределённость рыночной среды, которая обусловлена изменениями внешней среды.

Горизонты планирования делятся на долгосрочное (от 5 и более лет); среднесрочное (до 5 лет); краткосрочное (1-2 года), но чаще это годовой план.

Основоположниками теории стратегического планирования и управления считаются А. Чандлер, П. Друкер, М. Портер, И. Ансофф, П. Дойль, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Ф. Котлер.

Общая схема стратегического планирования представлена на **рис. 1**.



*Рис. 1. Схема стратегического планирования*

А. Файоль определил 4 основных принципа планирования: единство, непрерывность, гибкость, точность.

Можно выделить три основные причины, почему мы должны планировать.



1. Сам процесс составления бизнес-плана, включая обдумывание идеи, заставляет объективно, критически и беспристрастно взглянуть на проект предприятия во всей его полноте. План способствует предотвращению ошибок, давая возможность понять, для чего все это делается. Это хорошо проложенный маршрут, отражающий строгую очередность действий и приоритеты на пространстве ограниченных ресурсов.

2. Бизнес-план является тем рабочим инструментом, который при надлежащем использовании поможет эффективно контролировать и управлять предприятием, что, в свою очередь, является основой успеха. "То, что планируется – делается", – говорил известный консультант по управлению П. Друкер.

3. Законченный бизнес-план является средством для сообщения идей другим заинтересованным людям. Качественно разработанный бизнес-план производит благоприятное впечатление на людей, с которыми предполагается сотрудничать, таких, как: инвесторы, банкиры, совладельцы и служащие. Он в полной мере характеризует таланты и уровень профессионализма разработчика.

Планирование – это заблаговременное решение вопросов: что следует сделать; когда следует сделать; как следует сделать; кто должен сделать?

У планирования есть пять важных целей [1]:

- снизить отрицательный эффект неопределенности внешней среды;
- сосредоточить внимание на главных задачах;
- добиться экономичного функционирования;
- способствовать интеграции деятельности различных подразделений в достижении целей предприятия; облегчить контроль.

Методы планирования: программно-целевой; балансовый; нормативный; расчётно-аналитический; графический; экономико-математический.

На практике существует не более 3-4 вариантов возможного развития событий. Например, цель планирования может заключаться в том, чтобы определить действия, в случае если цены на основные виды сырья вырастут на 15, 20, 25% вместо ожидаемых 10%.

Временная ориентация идей планирования влияет на тип планирования. Различают 4 типа планирования: реактивное – ориентированное на прошлое; инактивное – приспособляемое к настоящему; преактивное – предпочитающее будущее; интерактивное – ориентированное на взаимодействие всех лучших идей планирования.

Бизнес-план (БП) – это общепринятая в мировой хозяйственной практике форма представления деловых предложений и проектов, содержащая развернутую информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности организации и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса фирмы и интересов партнеров, инвесторов, потребителей, посредников и других участников инвестиционного проекта.

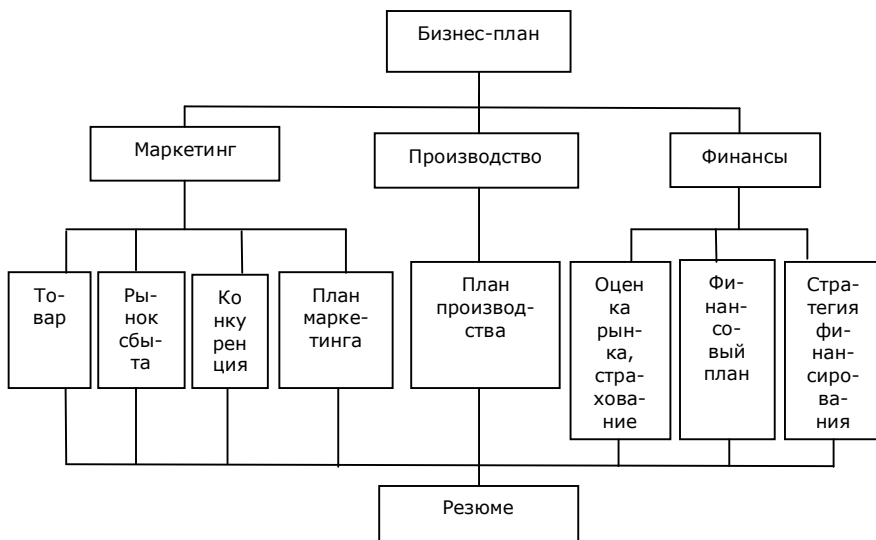
Подводя итог можно с уверенностью сказать, что планирование – первый и наиболее значимый элемент менеджмента. Планирование можно назвать предвидением неожиданностей, так как планирование – это:

- координация деятельности на предприятии по срокам, исполнителям, источникам финансирования;
- возможности получения информации о ресурсах;
- контроль в организации: сравнение плановых показателей с фактическими;
- определение видов деятельности и товаров, источники финансирования, технологических ресурсов.

Схема бизнес-плана предприятия выглядит следующим образом (**рис. 2**).

#### **Библиографический список**

1. Жариков В.Д., Жариков Р.В. Планирование на промышленных предприятиях: учеб. пособие. Тамбов: изд. ТГТУ, 2008.



*Рис. 2. Схема бизнес-плана предприятия*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Кубышта Е.В.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Современное состояние мировой экономики характеризуется динамичным сокращением жизненного цикла товара, а это в свою очередь, определяет увеличение инновационной активности предприятий. Поэтому внедрение инноваций все больше рассматривается как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности.

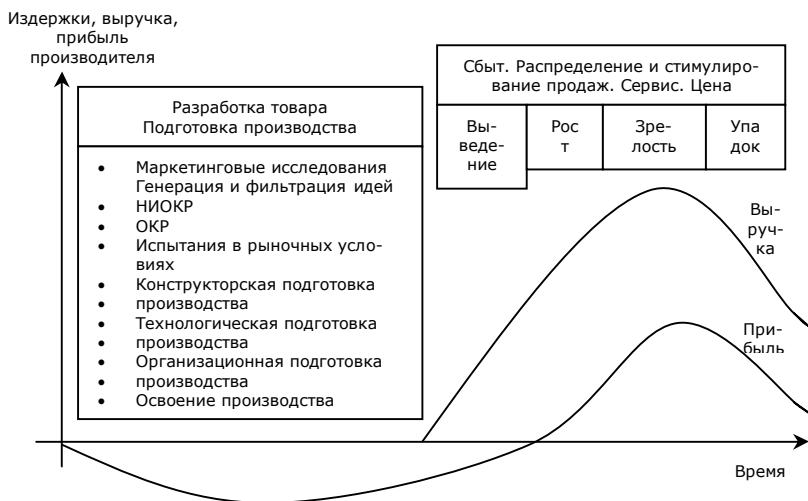
Инновационное управление предприятием представляет собой взаимодействие знаний из области техники, экономики, производства, психологии, экологии. Его отли-

чают новаторство и творческий подход, которые предопределяют высокую степень риска и характеризуются неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла. Таким образом, для эффективной реализации потенциала предприятия необходимо формирование системы управления инновационной деятельности, которая будет обеспечивать ее координацию, поиск оптимальных инновационных решений, а также рычагов стимулирования и регулирования этой деятельности.

Целостность и системность управления развитием предприятия придают его основные составляющие: стратегическое планирование, выбор и реализация приоритетов финансовой политики компании, механизм обеспечения инвестиционного и инновационного процесса, включая обеспечение развития организационного, технологического и научно-технического потенциала, стимулирования НТП.

При реализации инновации особое значение имеет организация коммуникационных связей между подразделениями маркетинга, производства и финансов, выражающаяся в его структурном построении. Методология построения организационной структуры должна быть ориентирована на оптимальное сочетание полномочий и ответственности тех объектов, на которых непосредственно создаются нововведения. Это позволит реализовать доминирующую стратегическую реакцию и включить специальные механизмы мотивации создателей интеллектуального продукта, активизирующие инновационную реакцию [1].

Необходимо учитывать разные этапы жизненного цикла инновационного проекта как категории качественной и категории временной. Концепция жизненного цикла инновации играет принципиальную роль при планировании производства инноваций и при организации инновационного процесса, поскольку именно текущая стадия определяет задачи и виды деятельности, используемые методики и инструментальные средства. Каждая из данных фаз содержит контрольную точку для обзора, переосмысления и оценки процесса, позволяя анализировать хозяйственную деятельность, как с позиции настоящего времени, так и с точки зрения перспектив ее развития (**рис. 1**).



*Рис. 1. Жизненный цикл инновационного проекта*

Наибольшее количество рисков концентрируется на начальной стадии, но наибольший ущерб может быть получен на этапе коммерциализации, требующий затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время.

Кроме того, нужно отслеживать влияние факторов внешней и внутренней среды на создание нововведений и учитывать прогнозируемые тенденции их изменения в масштабах всего производственного комплекса. Однако не существует единого способа управления инновационным процессом. Здесь применим ситуационный подход, который более всего соответствует данной ситуации, максимально адаптирован к ней.

Эффективность проведения инновационных разработок зависит от состояния инновационного потенциала предприятия, основу которого составляют интеллектуальные, материальные, финансовые, кадровые, инфраструктурные и другие ресурсы. Выделим условия, при которых предприятиям полезно разрабатывать новые товары: угроза устаревания существующих продуктов, возникновение новых потребностей у покупателей, смена вкусов и предпочтений

потребителей, сокращение жизненного цикла товаров; ужесточение конкуренции. Среди внутренних факторов можно назвать: способность руководства и персонала выделять и оценивать экономические, социальные и технологические изменения во внешней среде; ориентация руководства на долгосрочную перспективу и наличие четких стратегических целей; развитая система сбыта и маркетинга, способная исследовать и оценивать рыночные тенденции; осуществление непрерывного поиска новых рыночных предложений; умение анализировать и реализовывать новые идеи.

Существенным фактором для внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг. Большинство неудач с выводением инноваций на рынок объясняется тем, что они возникают на базе новых знаний, а не потребностей потребителей, в то время как покупателям нужен не новый товар, а новые выгоды.

Другим основным условием в инновационной деятельности предприятия является то, что используемые им нововведения ограничены по времени рыночными циклами, то есть тем пределом времени, когда это нововведение имеет рынок сбыта, после которого экономический и технологический потенциал нововведения исчерпывается и необходимо своевременное переключение ресурсов для внедрения в производство других нововведений [2].

Современные направления развития инновационной деятельности обусловлены переориентацией производства на индивидуального потребителя. Управление инновационной активностью предприятий опирается на маркетинговые исследования и оценки. Решающее значение для осуществления инновационной деятельности является принятие решения о коммерческой целесообразности нововведения благодаря тому, что инновация приводит к экономическому эффекту с достижением лидерства в отрасли, повышением уровня конкурентоспособности, получением дополнительной монопольной прибыли за счет использования новшества.

### **Библиографический список**

1. Создание корпоративного инновационного центра / Е.Г. Новицкий // Инновации. 2010. №9.
2. Особенности инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economics.wideworld.ru>

## **МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Кузнецова А.В.**

**Половченко М.А., канд. экон. наук, доц.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Модернизация национальной экономики, это основное направление в экономическом развитии России. Путь модернизации был выбран для преодоления экономического и технологического отставания России от других более развитых стран мира. Модернизация представляет собой меры по усовершенствованию имеющихся, созданию и внедрению новейших технологий, как в производстве, так и в управлении.

В условиях модернизации особое значение имеет кардинальная перестройка не только системы управления экономики в целом, но и управляющей системы отдельных взятых предприятий. С этой точки зрения, основную роль играет практика корпоративного управления, так как крупные корпорации и определяют облик национальной экономики, основные направления ее развития.

Цель данной статьи заключается в выявлении условий и закономерностей формирования корпоративной системы управления, которая является ключевой с точки зрения экономического развития, и в представлении рекомендаций, касающихся разработки методологии формирования корпоративной системы управления, которые направлены на повышение вклада этой системы в решение задач модернизации всей национальной экономики.

Цель данной статьи определила необходимость постановки следующих задач:

- описание современных условий формирования корпораций и корпоративных систем управления в российской экономике;
- выявление прорех в существующей национальной системе управления;
- сопоставление имеющегося мирового опыта в области эффективного корпоративного управления.

Современная Россия все больше внимания уделяет вопросам модернизации, а вместе с тем и совершенствованию систем корпоративного управления. На данном этапе, российские компании находятся на той стадии развития, при которой недостаточное внимание к формированию корпоративных систем управления, может привести к ослаблению конкурентных позиций. Наличие в компании качественно сформированной, эффективной корпоративной системы управления, в большинстве своем становится основой для повышения качества принимаемых управленческих решений, для улучшения финансовых показателей, и получения целого ряда других преимуществ и новых возможностей.

Рассмотрим, что же такое корпоративное управление? На каком уровне развития находится корпоративное управление в России? Какие проблемы возникают в системе корпоративного управления в российских компаниях? На все эти вопросы мы ответим в данной статье, начнем же с понятия корпоративное управление.

Сегодня существует множество определений данного понятия, но точного и однозначного определения никто не представил. Мы же изложим свое видение данного понятия, рассмотрим корпоративное управление, как механизм управления компанией, который помогает акционерам контролировать руководство компании, и обеспечивает справедливое распределение результатов деятельности компании, между менеджерами, советов директоров, акционерами и иными заинтересованными лицами.

Суть корпоративного управления в том, чтобы акционеры могли осуществлять контроль и мониторинг деятельности менеджмента компании, и этим способствовать увеличению капитализации компании. Данный контроль несет в себе как внутренние процедуры управления компанией, так и внешние правовые и регулирующие механизмы. Ак-



ционеры хотят понимать, какую ответственность перед ними несут управляющие компании за достигнутые результаты, а инвесторы хотят знать, насколько у них реальная возможность влиять на принятие важных решений в компании.

Для подавляющего большинства российских компаний проблематика формирования системы корпоративного управления нова. Невысокий уровень корпоративной культуры и управления в России регулярно провоцирует возникновение конфликтных ситуаций между менеджерами и акционерами компании. Это происходит из-за существования такой стержневой проблемы, при формировании корпоративных систем управления считается, как разделение собственности и контроля, или иными словами, из-за расхождения интересов между акционерами, которые являются собственниками ресурсов компании, и менеджментом, которому по факту делегировали контроль над этими ресурсами и управление ими.

Одно из основных нарушений в сфере акционерного права, это «размывание» уставного капитала с целью уменьшения доли внешних инвесторов. Наряду с этим существует проблема того, что собственники компаний создают свои советы директоров, вопреки решению общего собрания акционеров. Во многих российских компаниях уровень концентрации собственности настолько высок, что собственник управляет всеми процессами, в том числе и оперативной деятельностью [1].

Также очень часто оказывается что, крупные акционеры компании больше заинтересованы в контроле над финансовыми потоками, чем в повышении прибыльности бизнеса, вследствие этого цена данного бизнеса перестает быть связана с его оценкой рынком капитала, а реальные права крупных и мелких акционеров таких компаний оказываются неодинаковыми. Но на этом проблемы в отношениях между акционерами и менеджерами не заканчиваются. Здесь происходит и затруднение доступа акционеров на собрание из-за несвоевременного получения информации, о его проведении, а также отказ директоров, чьи полномочия прекращены, передавать власть и доступ к финансовой информации, и осуществление топ-менеджерами компании крупных сделок без одобрения совета директоров. Наряду с

этим, зачастую, создаются препятствия для реализации права акционеров эффективно участвовать и голосовать на общем собрании. Игнорируются положения закона о том, что эмиссии акций должны быть одобрены общим собранием акционеров. Игнорируется прямой или косвенный контроль компаний и их менеджеров над регистраторами, которые осуществляют регистрацию имущественных прав акционеров, а также часто несоблюдение требований закона «Об акционерных обществах» и т.д.

Перечисленное, выше достаточно хорошо обрисовывает ситуацию в России, в области формирования корпоративной системы управления, и данная ситуация не внушает оптимизма.

Традиционно, подавляющее большинство российских компаний, предпочитают развиваться исключительно за счет собственных средств. Но на быстро растущих рынках, в условиях острейшей конкуренции и динамичной смены технологий, собственных средств, как правило, недостаточно. Следовательно, встает вопрос о привлечении внешних средств, причем регулярно и в значительных объемах, что зачастую находится в прямой зависимости от принципов организации управления компанией, т.е. от степени ее прозрачности, понятности и открытости.

Качественно сформированная система корпоративного управления, позволяет не только эффективно использовать возможности, имеющиеся у акционеров, но и привлекать новые инвестиции.

Россия, встала на путь модернизации национальной экономики и это обуславливает необходимость в осуществлении комплексных мер, способных обеспечить адекватную среду для формирования корпоративной системы управления, так как имеющаяся система, никуда не годится. Как было описано выше, существующая корпоративная система имеет много проблем и не функционирует должным образом. Низкое качество корпоративного управления на предприятиях страны оказывает негативное влияние, на инвестиционный климат, сдерживая приток инвестиций, которые так необходимы для последовательного экономического роста.

В данных условиях российским корпорациям следовало бы обратиться к мировому опыту эффективного корпоративного управления. Так в мировой практике существуют две эффективные модели это «рыночная модель», которая применяется в американских и британских компаниях, и «модель контроля», которая относится к странам континентальной Европы. Для определения более предпочтительной модели для России, рассмотрим каждую из этих моделей.

«Рыночная модель» (англо-американская) формировалась в условиях корпоративной среды, для которой характерен развитый рынок прямых инвестиций, высокая эмиссионная активность, высокая степень раздробленности и распыления акционерной собственности, наличие крупных институциональных инвесторов. В данной модели активно используются различные способы мотивации членов совета директоров и менеджеров, побуждающие их действовать в интересах акционеров.

Англо-американская модель подразумевает наличие действенной системы защиты прав акционеров, а также делает упор на прозрачность бизнеса и высокую степень раскрытия информации [2].

Для модели «контроля» характерна институциональная среда, характеризующаяся концентрацией крупных пакетов акций в руках узкого круга инвесторов, также характерна низкая степень ликвидности рынков капитала. Данная модель имеет явный уклон в сторону внутрикорпоративного перераспределения высвобождающихся финансовых ресурсов.

Конечно, в каждой из моделей есть свои плюсы и минусы, и невозможно использовать модели как шаблон. Их следует рассматривать, только как основу, которая будет адаптирована в соответствии с особенностями и задачами конкретного региона, или компании. Российским компаниям необходимо создавать собственную методологию формирования системы корпоративного управления, в максимальной степени соответствующую этапу развития экономики страны, и в тоже время максимально учитывающую требования и тенденции глобального рынка капитала.

Итак, резюмируя вышеизложенное в данной статье, хотелось бы отметить, что в основе любых предложений по

совершенствованию корпоративного управления в России должно лежать понимание реальных социально-экономических процессов. Прежде чем что-либо менять, следует достаточно четко осознавать, кого, от кого, зачем и в какой мере, необходимо защищать в рамках национальной модели корпоративного управления.

Насущность, проблемы разработки методологии формирования корпоративной системы управления, обусловлена также тем, что механическое заимствование зарубежных форм и методов управления корпорациями демонстрирует свою неэффективность. Это связано с особенностями системы управления национальной экономикой, ее технологической многоукладностью и состоянием денежного обращения страны, особенностями системы налогообложения, бухгалтерского учета и фондового рынка. При разработке корпоративной системы управления в первую очередь следует определить специфические условия, а затем выбирать модель управления или комбинацию моделей. Стоит отметить и следующий факт, что реализация перечисленных мер не будет успешной без совершенствования антикоррупционного, антирейдерского и в целом корпоративного законодательства. А самое главное – необходимо кардинальное повышение качества законоисполнения.

#### **Библиографический список**

1. Поварич И.П., Акулов А.О. Трансформация инновационной модели менеджмента в условиях высокой структурно-технологической неоднородности экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №2.
2. Дементьева А.Г. Системы корпоративного управления в развитых странах и России // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №3.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Лаврушина Е.Г.**

**Юдин П.В., канд. экон. наук, доц.**

Владивостокский государственный университет  
экономики и сервиса, г. Владивосток

Системное моделирование процессов управления промышленным предприятием нуждается в доработке теоретико-методологических основ, которые позволили бы увязать неоклассическую, институциональную, эволюционную и предпринимательскую теории. Детально проработанные к настоящему времени технические подходы системных исследований, базирующиеся на математических структурах недостаточны для адекватного отражения всех проявлений хозяйственной практики. Основным приоритетом в обеспечении эффективной работы предприятия в условиях динамичной среды становится объяснение даже тех факторов, которые в формальных подходах пренебрегаются.

Реализация надежной и стимулирующей развитие бизнеса управленческой политики невозможна без проработки различных вариантов развития, обеспеченных прикладными системами по информационной поддержке альтернативной динамики процессов. Для целей обоснования инвестиционных программ, планирования и бюджетирования проектов необходимо выбрать, адаптировать, интегрировать и увязать в системном экономическом анализе предприятия такие методы и модели, которые в наибольшей степени отражали бы все специфические свойства организации, технологий и производства.

Отечественная промышленность имеет все предпосылки для наращивания объемов производства. Однако организационная структура, система управления, внутривозрастной механизм многих российских предприятий не в полной мере соответствуют реалиям новой экономической среды. Решение внутрисистемных противоречий требует от экономической науки знаний, в которых философия важна наравне с методами анализа и синтеза.

Для системного моделирования процессов управления промышленным предприятием можно воспользоваться следующим порядком действий:

- словесное описание сути функционирования экономической системы;
- выявление целеполагания и взаимосвязей подсистем экономической системы промышленного предприятия;
- формализация описания экономической системы;
- определение математической теории экономической системы промышленного предприятия;
- добавление новых математических структур, необходимых для целей анализа и синтеза результатов деятельности экономической системы.

Действенность системного экономического исследования заключается в сочетании глубины и широты охвата проблем. Составляющее его основу экономико-математическое моделирование упрощает явление, вместе с тем позволяет качественно проработать детали явления разных позиций.

Актуальность проблем системного моделирования процессов управления промышленным предприятием следует из положений:

- целесообразности разработки базовой модели предприятия, позволяющей связать все уровни абстрагирования, принятия решений и организации производства;
- необходимости интегрирования аналитических блоков и систем, использования современных информационных технологий в методиках стратегии позиционирования, тактического бюджетирования и эффективного оперативного управления;
- необходимости модернизации традиционных моделей и методик поддержки комплексного решения проблем промышленного предприятия, а также разработки новых подходов в связи с процессами глобализации и информатизации, с изменениями экономической политики страны и приоритетов на всех уровнях общества.

Отечественный бизнес остро нуждается в освоении передовых идей, внедрении новых форм и моделей организации и управления. На рынке достаточно широко представлены решения задач менеджмента, маркетинга, финан-

сов, учета и др. Основная причина парадоксального сочетания неудовлетворенного спроса с избыточным предложением технологий заключается в том, что конкурирующие доктрины представляют ограниченные версии реальности, в то время как затруднения во владении ситуацией являются следствием сложности и динамичности системного окружения. Основанные на зарубежных разработках, они не учитывают российской специфики.

Наиболее простым и результативным выходом из создавшегося положения на сегодняшний день остается внедрение дополнительных модулей математической обработки данных и интерпретации результатов прогнозирования, анализа и синтеза информации о деятельности экономической системы промышленного предприятия в существующие корпоративные информационные системы с учетом адаптивности и саморазвития разрабатываемых данных модулей в рамках работы всей системы комплексной автоматизации промышленных предприятий, а также непротиворечивости и целостности работы информационных систем промышленных предприятий.

Примеры успешного внедрения в крупных российских корпорациях систем поддержки комплексного решения управленческих, финансовых, ресурсных и информационных проблем в практику хозяйственной деятельности основываются на имитационном моделировании хозяйственных процессов, оптимизационных, балансовых, эконометрических, экспертных моделях, процедурах системного анализа, группового выбора и других.

# **ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СООТВЕТСТВИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СФЕРЫ ЖКХ РЕГИОНА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ**

**Ларин С.Н., канд. техн. наук**  
**Елизарова М.И., канд. экон. наук**

Центральный экономико-математический институт  
РАН, г. Москва

Состояние жилищно-коммунального комплекса (ЖКХ) волнует сегодня всех. Рядовые граждане в модернизации этой сферы видят возможности значительного улучшения качества жизни, а региональные органы власти решение проблем ЖКХ связывают с оптимизацией расходов на эту сферу, ставшую своего рода «черной дырой», куда ежегодно закачиваются немалые бюджетные средства.

ЖКХ региона можно определить как совокупность взаимосвязанных и скоординированных подсистем и элементов, функционирующих в определенном региональном пространстве и обеспечивающих расширенное воспроизводство социально значимой потребности в жилье за счет инвестиций в инновационное обновление жилищного фонда и диверсификацию жилищных услуг. Основным элементом сферы ЖКХ региона является жилищный фонд, по поводу которого возникают отношения собственности (правомочия собственности) между экономическими субъектами (государством, предприятиями, гражданами).

Сущность сферы ЖКХ региона характеризуют ее функции (обеспечивающая; интеграционная; воспроизводственная; инновационная; инвестиционная; стимулирующая мобильность трудовых ресурсов; сглаживающая социальные конфликты), которые реализуются экономическими субъектами (региональные органы власти, предприятия, граждане) с различной степенью эффективности, чем и объясняется наличие асимметрии ее развития как одного из основных элементов социальной инфраструктуры.



Сложившаяся практика управления сферой ЖКХ в регионах не соответствует требованиям рыночной экономики и изменившимся условиям финансирования отрасли, что обуславливает необходимость его адаптации к рыночным условиям. Отсутствие концепции инвестиционно-инновационного развития сферы ЖКХ в регионах приводит к неэффективной социальной политике, неудовлетворительным результатам проводимых реформ. Слабое методическое обеспечение вопросов управления на федеральном, региональном и внутрифирменном уровнях (отсутствие государственных, внутрифирменных регламентов, методических разработок и рекомендаций), снижает эффективность управления этой сферой и процесс его адаптации к рыночным условиям.

Анализ функционирования сферы ЖКХ во многих регионах нашей страны отражает несоответствие качества жилищных условий как современным потребностям населения в жилье, так и достигнутому инвестиционному потенциалу региона. Низкое качество жилищных условий в большинстве российских регионов характеризуется [1]:

- 1) наличием значительной доли ветхого и аварийного жилищного фонда – в отдельных регионах до 60% домов имеют физический износ порядка 30-70%;
- 2) невозможностью приобретения нового жилья для большей части населения регионов в результате высокой его стоимости по сравнению со средним уровнем доходов населения, низким индексом доступности жилья. Такая диспропорция наблюдается практически во всех регионах, но наиболее остро эта проблема стоит в высокоактивных регионах и в регионах со столичным статусом;
- 3) недостаточным уровнем средней обеспеченности жильем в расчете на одного жителя;
- 4) низкой активностью применения энергосберегающих и экологических инновационных технологий, соответствующих новому технологическому укладу, основным источником финансирования которых становятся частные инвестиции и вложения собственников жилья с привлечением банковских кредитов.

Воздействие инвестиционно-инновационных факторов на развитие жилищной системы региона ослабляется несоответствием экономического пространства и институционального поля для развития инновационной деятельности. Незрелость экономического пространства заключается в недостаточном финансировании развития человеческого фактора, отсутствии комфортной жизненной среды, недостатке квалифицированных кадров. Существующее в большинстве российских регионов институциональное поле для инновационной деятельности пока еще недостаточно стимулирует предпринимателей к разработке и использованию инновационных технологий.

На основе изложенного можно сделать вывод о том, что в основной массе российских регионов преобладает тенденция индустриального развития, а практика инновационных преобразований представлена отдельными не связанными между собой в единую систему элементами. В этой связи целевыми ориентирами достижения соответствия инновационного потенциала сферы ЖКХ и инвестиционной активности экономических субъектов на региональном уровне могут стать:

- 1) улучшение качества жилищных условий граждан на основе использования инновационных технологий;
- 2) активизация инвестиционных ресурсов новых экономических субъектов (институциональных инвесторов, бизнес-ангелов, социально ответственных предприятий, благотворителей через механизм венчурных фондов) для финансирования инновационно-инфраструктурных проектов;
- 3) формирование инвестиционного рынка и его ядра – рынка инноваций и высоких технологий, используемых для развития сферы ЖКХ региона;
- 4) инвестирование реконструкции и воспроизводства существующего жилищного фонда на основе внедрения технологических, организационных и управленческих инноваций в воспроизводство основного капитала;
- 5) организация экологического домостроения;
- 6) формирование новых инвестиционных инструментов, таких как привлечение средств собственников жилья для воспроизводства жилищного фонда путем свое-

временного проведения его капитального ремонта или использование лизинговых операций при обновлении основных фондов.

Инвестиционно-инновационный вектор развития сферы ЖКХ региона основывается на ключевых изменениях в производственной и социально-экономической деятельности экономических субъектов в условиях формирования современного технологического уклада общества. Среди наиболее значимых изменений можно выделить следующие:

- 1) формируется асимметрия развития (инновационного, имитационного) сферы ЖКХ регионов по характеру протекания инновационных процессов. Регионам с низкой инвестиционной активностью экономически целесообразным является следование по пути имитационного развития сферы ЖКХ региона, так как это требует меньших затрат на создание инновационной системы и собственных инновационных технологий.
- 2) усиливается инвестиционная функция сферы ЖКХ региона, что способствует достижению мультипликативного и акселеративного эффектов в развитии не только самой сферы, но и других элементов социальной инфраструктуры;
- 3) разрабатываются инновации, способствующие повышению качества жизни социума и обеспечивающие интегральный эффект. В современных условиях присутствуют взаимозависимость и взаимообусловленность между жилищной и инновационной системами, которые воздействуют на инвестиционно-инновационное развитие социальной инфраструктуры и экономики региона в целом;
- 4) расширяется структура источников инвестирования, необходимых для внедрения современных новаций, а также актуализируется партнерство бизнеса и государства в реализации региональных и межрегиональных инновационных инфраструктурных проектов;
- 5) осуществляется кластеризация сферы ЖКХ региона, обеспечивающая синергетический эффект на основе доверительного объединения ресурсов и компетенций партнеров, формализации их корпоративной культуры;

- б) формируется современный социальный стандарт, включающий новые требования к жилищным условиям (экологизация жилой среды; применение экологически чистых и безопасных материалов и технологий; эргономичная планировка и современный дизайн; рационализация природных ресурсов; информатизация процессов обслуживания).

Инвестиционно-инновационное развитие сферы ЖКХ региона характеризуется усложняется с нарастанием общественного воспроизводства за счет периодически повторяющейся смены технологических новаций и институтов. Эта зависимость включает новые технологии, виды услуг, рыночные ниши, организационные формы и инновационную культуру и характеризует воспроизводство противоречивых взаимоотношений между наукой, бизнесом, обществом и государством, способствующее социально-экономическому развитию регионов. В качестве основной характеристики инвестиционно-инновационного развития сферы ЖКХ региона можно рассматривать улучшение качества жилищных условий граждан, основанное на росте объема инвестиционных ресурсов (финансовых, производственных, человеческих, природных, информационных) в разработку и внедрение инноваций.

Для оценки соответствия инновационного потенциала сферы ЖКХ и инвестиционной активности экономических субъектов на региональном уровне представляется целесообразным сформировать систему показателей, с помощью которых будет возможно сопоставить и сравнить сущности исследуемых явлений.

Инновационный потенциал сферы ЖКХ определяется, с одной стороны, текущим состоянием жилищного фонда, а с другой – степенью привлекательности внешней среды.

Состояние жилищного фонда можно охарактеризовать двумя группами показателей, отражающими состояние жилищного фонда и состояние коммунальной инфраструктуры региона. К первой группе можно отнести такие показатели как: коэффициент износа, доля ветхого и аварийного жилья, уровень благоустройства и др. В состав второй группы можно включить следующие показатели: протяженность

инженерных сетей, степень их износа, число аварий на 1 тыс. кв. м жилья и др.

Привлекательность внешней среды характеризуют социально-географические и инфраструктурные факторы, а так же условия проживания в конкретном регионе. Социально-географические факторы можно охарактеризовать такими показателями, как: природно-географические условия, возможность увеличения рынка услуг в сфере ЖКХ, социальная значимость региона и др. Инфраструктурные факторы характеризуются набором показателей, отражающих степень развитости комплекса услуг в регионе (транспортных, медицинских, образовательных, информационных, организации досуга и др.). Условия проживания характеризуются набором показателей, отражающих санитарно-гигиенический уровень благоустройства, комфортность и безопасность условий проживания.

Инвестиционную активность экономических субъектов характеризуют три группы факторов: ресурсный потенциал, финансовая привлекательность и рыночные позиции.

Ресурсный потенциал экономических субъектов можно охарактеризовать такими показателями, как: фондовый потенциал (коэффициент износа основных фондов, коэффициент фондоотдачи), инвестиционный потенциал (доля амортизации в себестоимости, доля расходов на капитальный ремонт в тарифах, обеспеченность финансовыми средствами), трудовой потенциал (коэффициент производительности труда, коэффициент текучести кадров и др.).

Финансовая привлекательность экономических субъектов характеризуется набором показателей, отражающих финансовую устойчивость (обеспеченность собственным капиталом, собираемость платежей, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и др.), ликвидность (коэффициенты абсолютной, относительной и общей ликвидности) и эффективность его предпринимательской деятельности (система показателей рентабельности).

Рыночные позиции экономических субъектов характеризуется показателями, отражающими текущую рыночную позицию (площадь жилищного фонда, число проживающих (потребителей услуг), выручка от реализации услуг в сфере ЖКХ) и возможности расширения деятельности (темпы рос-

та объемов жилищного фонда, темпы увеличения числа проживающих, темпы роста выручки от реализации услуг).

Для оценки количественных показателей и качественных критериев в сопоставимом масштабе измерения фактическое значение каждого количественного показателя можно выразить через балльную систему оценок. При этом все возможные значения каждого показателя разбиваются на интервальные диапазоны, которым присваивается соответствующее количество баллов, например от 1 до 5. Лучшему интервальному диапазону значений показателя соответствует более высокий балл.

Качественные критерии оцениваются в виде логических и смысловых понятий. Выделяется несколько вариантов логической оценки, имеющих место при характеристике каждого качественного критерия. Для количественного измерения качественных показателей всем вариантам их логической оценки так же присваиваются баллы в диапазоне от 1 до 5. Данный подход к оценке абсолютных и относительных количественных показателей, а так же неформализованных показателей дает возможность привести всю совокупность анализируемых параметров к сопоставимому масштабу измерения.

Получение обобщающего интегрального показателя исследуемых факторов, отражающего степень соответствия лучшим (нормативным) параметрам, находится через соотношение суммы фактически рассчитанных баллов с суммой баллов, принятых за базу сравнения.

Описанная система показателей позволяет оценить инновационный потенциал сферы ЖКХ и уровень инвестиционной активности экономических субъектов, функционирующих в этой сфере. Она разработана с учетом принципа минимальной достаточности и включает в себя финансовые и нефинансовые, количественные и качественные, «логические» показатели, отражающие наиболее значимые аспекты исследуемой проблемы и позволяющая провести анализ ее составляющих.

Комплексное обобщение теоретических и методологических положений и закономерностей функционирования сферы ЖКХ региона целесообразно выполнить в рамках формирования научно обоснованной целостной концепции

ее инвестиционно-инновационного развития, которая нацелена на достижение соответствия инновационного потенциала жилищной системы и инвестиционной активности экономических субъектов региона посредством:

- проведения гибкой региональной политики, регулирующей инвестиционные потоки в инновационное развитие жилищной системы и других элементов социальной инфраструктуры;
- сбалансирования принципов жилищной системы региона (социальной справедливости, экологической безопасности, экономической эффективности) с рыночными принципами.

Построение концепции осуществляется на основе интегративного взаимодействия основных компонентов сферы ЖКХ региона и соответствующих им целевых ориентиров. При этом необходимо учитывать как единство социально-экономического пространства региона и общенациональных интересов, так и региональную специфику условий, ресурсов, факторов и направлений инвестиционно-инновационного развития сферы ЖКХ региона. В условиях наличия противоречий между интересами государства, предприятий-монополистов, управляющих и обслуживающих организаций и собственников жилья основным принципом государственного регулирования развития инвестиционно-инновационного развития сферы ЖКХ региона является поддержание баланса экономических интересов всех участников.

***Исследование выполнено при поддержке РФФИ, проект №11-06-00101а.***

#### **Библиографический список**

1. Цидин К. Перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства // Проблемы теории и практики управления. 2009. №10.

## **ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Лелюх А.Б.**

Московский государственный университет  
им. М.В. Ломоносова, г. Москва

Современное состояние экономики характеризуется своей динамичностью, неопределенностью, высоким уровнем конкуренции и технологичности. В данных условиях первостепенное значение для кредитных организаций приобретает построение гибких моделей управления, обеспечивающих быструю адаптивность к внешней среде, скорость разработки и внедрения новаций, сокращение времени и стоимости выполнения операций по отношению к конкурентам.

В настоящее время нет однозначного подхода к определению термина «бизнес-модель». Большинство толкований, предлагаемых специалистами, условно могут быть разделены на две категории [1]:

- 1) ориентированные на ценность/клиента (подход, направленный на внешнее окружение организации);
- 2) ориентированные на процессы/роли (подход, направленный внутрь организации).

Ставя перед собой задачу формирования сбалансированной, оптимальной с точки зрения стоимости и качества бизнес-процессов, модели, мы принимаем за основу подход, направленный внутрь организации и в дальнейшем под термином «бизнес-модель кредитной организации» понимаем совокупность графических и текстовых описаний, позволяющих в наиболее полной мере отразить устройство, основные принципы и подходы к управлению кредитной организацией.

Комплексная бизнес-модель включает в себя функциональную, организационную, нормативную, ресурсную и другие структуры, характеризующие систему управления кредитной организацией.

Бизнес-модель каждой отдельно взятой кредитной организации является уникальной в силу особого сочетания данных структур, внутренних возможностей и технологий



кредитной организации, штатной численности и квалификации служащих, от которой зависит внутреннее функциональное перераспределение, определения зон влияния и ответственности. Вместе с тем, вне зависимости от внутренней структуры управления, существуют подходы, оказывающие непосредственное воздействие на качество ее функционирования.

Так, например, использование традиционного функционального подхода к построению модели организации, несет в себе ряд существенных недостатков в виде [2]:

- отсутствия целостного описания технологий выполнения работы;
- сложности увязывания простейших задач в технологию, производящую реальный товар или услугу;
- отсутствия ответственности за конечный результат;
- высоких затрат на согласование, налаживание взаимодействия, контроль и т.д.;
- отсутствие ориентации на клиента.

Для кредитной организации это чревато зарегулированностью, жестким административным контролем, развитием бюрократических процедур, снижением скорости принятия решений и соответственно утрате конкурентных позиций на финансовых рынках.

Построение бизнес-модели на основе процессного подхода предполагает смещение акцентов от управления отдельными структурными элементами на управление сквозными бизнес-процессами, связывающими деятельность всех структурных элементов, построении структуры кредитной организации с учетом оптимизации основных бизнес-процессов, реализующих необходимые функции.

Данный подход позволит устранить фрагментарность в работе, организационные и информационные разрывы, дублирование, нерациональное использование финансовых, материальных и кадровых ресурсов.

Бизнес-модель такого плана предполагает:

- широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям;
- сокращение уровней принятия решений;
- сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда;

- повышенное внимание к вопросам обеспечения качества;
- автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Основной принцип процессного подхода определяет структурирование бизнес-системы в соответствии с деятельностью и бизнес-процессами предприятия, а не в соответствии с его организационно-штатной структурой. Именно бизнес-процессы, обеспечивающие значимый для потребителя результат, представляют ценность

Вместе с тем, следует понимать, что «процессная компания» в чистом виде является скорее иллюстрацией правильной организации работ. В действительности все бизнес-процессы компании протекают в рамках организационной структуры, описывающей функциональные компетентности и отношения.

Основные элементы бизнес-модели кредитной организации.

#### 1. Функционально-процессная структура.

Данная структура формируется с учетом оптимального соотношения функционального подхода, в большинстве случаев используемого в кредитных организациях, с процессным, позволяющим выделить ключевые бизнес-процессы, регламентировать технологию их исполнения, закрепить ответственность за руководителями, курирующими данные направления деятельности. Подобная организация системы внутренних процессов может не иметь обязательного отражения в организационной структуре, использоваться при ограниченном количестве персонала, в том числе в обособленных подразделениях территориально-удаленных от головной организации. Модель функционально-процессной структуры приведена на **рис. 1**.

Бизнес-процессы в данной структуре разграничиваются по видам финансовых продуктов, на возмездной основе приобретаемых клиентами банка. Как правило, перечень данных процессов, ограничивается рамками лицензий [3], дающих право на осуществление того или иного вида операций, владельцами процессов выступают подразделения, курирующие данные направления деятельности.



Рис. 1. Функционально-процессная структура

К обеспечивающим относятся процессы, без которых реализация финансовых продуктов и самих процессов управления не предоставляется возможной. К ним также

относятся вменяемые банкам органами государственной власти объективно не свойственные им контрольные функции в отношении клиентов (контроль за кассовой дисциплиной клиентов, валютный контроль, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, обеспечение выполнения налогоплательщиками – клиентами банков обязанности уплачивать налоги и сборы и т.п.) [4].

Управленческие – процессы, охватывающие весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и бизнес-системы в целом, направленные на выполнение задач стратегического планирования и корпоративного управления.

Некоторое время назад к условным недостаткам процессного подхода можно отнести: сложность реализации (документирование и согласование процессов, разработка управленческих регламентов и стандартов, преодоление стереотипов командного, функционального управления), потребность специального обучения и освоения навыков. В настоящее время с развитием BPM-технологий, данная проблема утратила свою актуальность. Управление процессами на базе современных информационных технологий позволяет не только автоматически формировать требуемые регламенты, но и осуществлять мониторинг, контроль и совершенствование бизнес-процессов в реальном времени.

## 2. Организационная структура.

Структура организации представляет собой логическое взаимоотношение уровней управления и подразделений, построенных в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации. От того, как структурирована кредитная организация, зависят процессы распределения ответственности, принятия решений, степень экономичности технологических цепочек.

Одним из основных условий формирования – правильно и последовательно выстроенный жизненный цикл процесса, последовательность этапов: разработки, продажи, обслуживания, оценки эффективности. Руководитель направления (владелец процесса) в данном случае организует и координирует работу по выпуску продукта на каждом этапе, привлекая вспомогательные подразделения, реагирует на изменения, вносит соответствующие корректиров-

ки, контролирует процесс и несет непосредственную ответственность за его конечный результат (рис. 2). Вне зависимости от способа последующей графической интерпретации организационной структуры, следование данному принципу позволит избежать наличия в ней избыточных, не задействованных в процессе подразделений, рассчитать долю взаимодействия с обеспечивающими службами, а в случае необходимости – передать исполнение вспомогательных функций на аутсорсинг.



Рис. 2. Процесс работы с банковскими картами

Непрерывное совершенствование и адаптация организационной структуры к внешним условиям и внутренним потребностям организации позволяет обеспечивать рациональное взаимодействие и обратную связь, необходимую для его эффективного управления.

### 3. Нормативная структура.

Целью нормативных документов является минимизация затрат времени руководителей на управление стандартными ситуациями в повторяющихся бизнес-процессах, а также своевременное выявление ситуаций нестандартных, требующих оперативного вмешательства руководителя.

Для достижения основной цели, система нормативного регулирования должна обеспечивать решение следующих задач:

- выделение повторяющихся бизнес-процессов (анализ);
- фиксация правила выполнения работ (проектирование);
- описание правил в удобной и понятной форме (разработка);
- донесение правил до сотрудников (внедрение);
- обеспечение четкого и гибкого выполнения правил (оценка).

Таким образом, в управлении процессами Банка реализуется стандартный цикл системного подхода: анализ, проектирование, разработка, внедрение, оценивание.

Рекомендованная структура внутренних нормативных документов кредитной организации представлена на **рис. 3**.

<b>Уровень документации</b>	<b>Процессная документация</b>	<b>Структурная документация</b>
Высший	Стратегия (Концепция) (цели и задачи)	Организационная структура Банка (ресурсы для достижения)
Первый	Политики (способы достижения по направлениям)	Положения о департаментах (структура, функции, предназначение)
Второй	Положения о процессах (на основании, каких процессов и нормативов)	Положения (по подразделениям) (права и полномочия на реализацию данных процессов)
Третий	Технологические модели Порядки (технология исполнения)	Должностные инструкции (полномочия и компетенции на реализацию технологии)
Вспомогательный	Правила Методики Стандарты Регламенты Инструкции ИС Технологические карты Типовые формы документов	

*Рис. 3. Структура внутренних нормативных документов*

Представленная совокупность структур позволяет сформировать базовое представление о распределении функциональных обязанностей между структурными подразделениями, выработать требования к проектированию бизнес-модели кредитной организации с учетом современных подходов управлению.

#### **Библиографический список**

1. Соолятэ А.Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация [Электронный ресурс]. URL: <http://www.klubok.net>
2. Интернет-Университет Информационных Технологий. Проектирование информационных систем. Лекция 6: методологии моделирования предметной области [Электронный ресурс]. URL: [www.intuit.ru](http://www.intuit.ru)
3. Инструкция ЦБ РФ «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» №109-И от 14.01.2004 г.
4. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

## **ФОРСАЙТ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Литвинова Е.М.**

Московский институт экономики, менеджмента и права, г. Москва

Современные условия хозяйствования характеризуются высокой динамичностью внешней среды организации, стремительным развитием информационных технологий, глобализацией бизнеса, поэтому любой строительной организации необходимо предвидеть изменение рыночной конъюнктуры и возможные последствия своих решений. Для этого ее руководителю необходимо разработать эффективную стратегию повышения конкурентоспособности.

Отечественная и мировая практика показывают, что большинство организаций терпят большие убытки только потому, что неправильно спрогнозировали изменение конкурентной среды и не оценили свои внутренние возможности. В решении этой проблемы с положительной стороны

себя зарекомендовала западная методология предвидения – форсайт. «Форсайт (от англ. *foresight* – «взгляд в будущее») – эффективный инструмент формирования приоритетов и мобилизации большого количества участников для достижения качественно новых результатов в сфере науки и технологий, экономики, государства и общества» [1].

Американские эксперты подсчитали, что 2% затрат от стоимости проекта на прогнозирование дают 50-кратную отдачу от своевременного использования прогнозных оценок при принятии решений в научно-технической и производственной политике. То есть проект, прошедший всестороннее прогнозное исследование, окажется, в конечном счете, в два раза дешевле исходного варианта [2].

Следует отметить, что возможность применения форсайта на микроуровне (в организации) в России затруднено, в связи с коротким прогнозным горизонтом бизнеса – 3-5 лет для средних организаций [3]. Будущее развитие для них либо не определено, либо выглядит как «простое продление настоящего». В своей работе И.И. Акулова [4] утверждает, что максимальная глубина прогнозирования для регионального строительного комплекса не должна превышать 10 лет, обосновывая это следующим:

- прогноз развития регионального строительного комплекса тесно связан с развитием сырьевой базы региона; возможно, потребуется время на освоение новых ресурсов (не менее 5-10 лет);
- следует учитывать сроки инноваций;
- прогноз невозможен без учета данных о семейной структуре населения (перепись проводится раз в десять лет).

Ключом к решению этой проблемы является изменение технологического профиля национальной экономики, что является крайне необходимым, учитывая факт всемирной модернизации экономики других стран с использованием новых инновационных методов исследования. Одной из таких методик и является форсайт, который показал свою эффективность применения, как на макро, так и на микроуровне. Следует отметить, что в отличие от обычного прогнозирования, в форсайте принимают участие представители власти и бизнессообществ, что делает возможным уве-



личение сроков прогнозирования, а, следовательно, и повышение конкурентоспособности организации в целом.

Организация *Johnson&Johnson* использует в своей деятельности корпоративный форсайт, что позволяет ей долгое время оставаться на «гребне инновационной волны» и лидировать на глобальном рынке [5]. Руководство J&J было обеспокоено предстоящей реформой американского здравоохранения и в 1993 г. начали подготовку к проведению форсайт-исследования. Программа получила название *FrameworkS* («Модели»). Благодаря ее реализации себестоимость продукции снизилась более чем на 2 млрд долл. США, что позволило создать несколько новых предприятий. Так же было зарегистрировано более 54 тыс. патентов в различных странах, за последние 20 лет удвоился объем продаж. «Как показывают результаты *FrameworkS*, способность к разрушению существующих стереотипов и готовность смотреть на мир глазами других позволили компании отыскать множество альтернативных возможностей» [5].

В Российской Федерации проводят ряд реформ в строительной сфере бизнеса. С декабря 2002 г. принят Федеральный закон «О техническом регулировании». С января 2008 г. осуществляется переход от государственного лицензирования к саморегулированию [6]. Так же обсуждаются принципы ценообразования в строительстве. Это говорит о том, что роль управления конкурентоспособностью строительной организации постоянно повышается. В настоящее время, методика форсайта считается западными авторами наиболее прогрессивной и эффективной среди прочих. Она включает в себя подробный анализ ситуации и мнений, работу с экспертами, проведение семинаров, разработку сценариев и активную работу по продвижению результатов» [7]. Это позволяет говорить о форсайте как о новой современной инновационной методологии прогнозирования конкурентоспособности строительной организации.

#### **Библиографический список**

1. Форсайт [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org>
2. Сибиряков В.Г. Форсайт по-русски. Использование методов теории решения изобретательских задач для прогнозирования и формирования будущего // Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в усло-

виях глобализации. Первая Всеросс. интернет-конф. Иркутск, октябрь 2006 г.

3. Белоусов Д.Р., Фролов И.Э. Долгосрочный научно-технологический прогноз // Форсайт. 2008. №3(7).
4. Акулова И.И. Прогнозирование развития регионального строительного комплекса // Автореф. дисс. ... д-ра. экон. наук. СПб., 2007.
5. Салазкин М.Г. Остаться на вершине: опыт компании Johnson&Johnson // Форсайт. 2007. №1(1).
6. Яковлев В. Обратной дороги у саморегулирования нет // СтройПРО-Филь. 2009. №7(77).
7. Форсайтное прогнозирование [Электронный ресурс]. URL: <http://www.foresight-russia.ru>

## **СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

**Логинова Л.В., д-р соц. наук, доц.**

Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, г. Саратов

Выход социально ответственного поведения бизнеса за рамки внутренней среды, его активное участие в решении социальных проблем общества стало одной из тенденций социально-экономической динамики развитых стран мира. В мировом сообществе социальной ответственности организации придаётся все большее значение. Так, социологическое исследование «Опрос тысячелетия» (было опрошено 25 тыс. человек из 23 стран) показало, что 60% респондентов оценивают качество той или иной компании по ее социально-ответственным мероприятиям по отношению к обществу [1].

Активная социальная роль бизнеса стала рассматриваться одним из важнейших признаков его современности. В связи с этим проблема придания российскому бизнесу социальной направленности, а так же институционализация социальной ответственности бизнеса стала довольно активно обсуждаться в отечественной научной литературе. Цель предлагаемой статьи – раскрытие сущности института социальной ответственности бизнеса, выявление его признаков, проблем и перспектив развития в практике российских компаний.

По вопросу о сущности, содержании и границах социальной ответственности российского бизнеса существует два подхода, узкий и расширительный.

Согласно первому подходу считается, что социально ответственный бизнес – это тот бизнес, который своевременно и в полном объеме выплачивает налоги, зарплату, участвует в благотворительности. Ограниченность данного подхода заключается в том, что в условиях правового государства и цивилизованного общества исполнение законов должно быть естественным состоянием любого предприятия и организации. Поэтому понятие социальной ответственности бизнеса не должно сводиться лишь к соблюдению законов.

Согласно расширительной трактовке социальная ответственность бизнеса охватывает такие проблемы как: экология, качество жизни, здоровье, образование, региональное развитие, развитие инфраструктуры, поддержка науки. При этом в отличие от юридической ответственности социальная ответственность является добровольной реакцией компании на социальные проблемы и интересы своих работников, местного сообщества, региона, общества в целом. То есть, социальная ответственность бизнеса, с одной стороны, связана напрямую с основной деятельностью компании, а с другой стороны выходит за рамки определенного законом минимума.

По нашему мнению, феномен социальной ответственности бизнеса возникает и формируется не только как социально-экономическое явление, но и как социальный институт, т.е. происходит его институционализация, о чем свидетельствуют следующие признаки.

1. Устойчивость и воспроизводимость социальной ответственности бизнеса, как формы совместной жизнедеятельности различных субъектов компаний и общества, основанная на правилах и нормах. Мероприятия политики социальной ответственности бизнеса уже не являются разовыми акциями, а становятся стратегической линией ее повседневного поведения. Система целей современного социально ответственного поведения бизнеса все больше строится на идеалах социокультурного развития и совершенствования жизнедеятельности ее работников. Это неотделимо

от сущности социально ориентированного предприятия. Поэтому целью деятельности социально ориентированной компаний является оптимизация характеризующих ее количественных и качественных показателей.

2. Нормативность социальной ответственности бизнеса. Это качество закрепляется в виде нравственных норм (Кодекс корпоративного поведения) и установок, в которых оформляются устойчивые стереотипы необходимости благотворительности, меценатства, защиты окружающей среды, помощи социально уязвимым категориям населения (пожилым, многодетным семьям, инвалидам). Нормативная база социальной ответственности бизнеса в России находится еще в стадии становления, но уже характеризуется многовекторностью направлений. Она состоит как из официальных установлений, ориентированных на различные сферы и категории нуждающихся в помощи лиц, а так же норм международного, федерального, регионального и муниципального уровня.

3. Наличие организационной структуры института социальной ответственности бизнеса в виде особых внутрифирменных отделов, отвечающих за реализацию социальных целей и функций предприятия. Современная компания располагает достаточно разветвлённой организационно-управленческой структурой, включающей элементы, отвечающие за регулирование социально-трудовых отношений, охраны труда, здоровья, развитие образования, культурно-досуговой и спортивно-рекреационной деятельности. Кроме того, с точки зрения различных демографических групп можно выделить разновидности социальной ответственности предприятий в отношении женщин, молодежи, детей, инвалидов, старшего поколения.

На уровне мирового сообщества наличие организационной структуры подтверждается такими примерами как: создание Международного совета бизнеса за устойчивое развитие; Глобальной инициативы корпоративного гражданства Всемирного экономического форума. Их участниками являются не только транснациональные компании, но и ряд международных правозащитных, профсоюзных, экологических объединений и организаций. Государства все больше внимания уделяют социализации бизнеса. Так, в

Великобритании была введена должность министра по корпоративной социальной ответственности.

4. Если раньше о степени зрелости, устойчивости того или иного предприятия судили, главным образом, по экономическим показателям, то в настоящее время таким критерием все больше выступают показатели его социальной ответственности. Поэтому институционализация социальной ответственности бизнеса предполагает так же закрепление системы показателей и процедур отчетности перед обществом.

Таким образом, институционализация социальной ответственности бизнеса предполагает установление норм, ценностей, процедур, эталонов социально ответственного поведения бизнеса, характеризующихся устойчивостью и воспроизводимостью.

На наш взгляд, в появлении и функционировании социально ориентированных компаний находят отражение их закономерные устремления найти практическую плоскость для примирения с обществом посредством осуществления политики социальной ответственности. То есть, институционализация социальной ответственности бизнеса приобретает характер общесоциологической закономерности, что свидетельствует о качественно новом этапе в социально-экономическом и культурном развитии предприятий, связанном с их социализацией и социально ответственным поведением.

В России институт социальной ответственности является не достаточно развитым, из-за чего существует проблема отстраненности друг от друга крупного бизнеса и общества. Так, С. Чернышев пишет, что российские субъекты хозяйствования «оторвались от народной массы и оказались в этически чистом поле, вне целей и смыслов... Общество по отношению к ним расколото на прокуроров и попрошайек, власть делится на волков и гиен» [2]. На наш взгляд, такая ситуация была характерна, скорее всего, для 90-х гг. XX века. В настоящее время картина меняется, российские корпорации в условиях глобализации вынуждены подчиняться общесоциологической закономерности развития социальной ответственности, но по ее уровню по срав-

нению с западными странами и Японией российские компании еще значительно отстают.

Социологические исследования на предмет оценки социальной ответственности отечественного бизнеса показывают, что в этой сфере у большинства российских компаний сохраняется ряд проблем.

1. Несмотря на то, что в российском обществе всё чаще говорят о социальной ответственности бизнеса, по данным социологического исследования «Социальная политика глазами россиян», проведенного в марте-апреле 2006 г. специалистами Института социологии РАН (опрошено 1750 респондентов, представляющих 11 социальных групп населения) [3], за последние десять лет в три раза уменьшилось число россиян, связывающих решение задач социальной политики с деятельностью предприятий. В общественном мнении о российском бизнесе преобладают негативные оценки, ассоциирующиеся с его нечестностью, обманом, с ярко выраженной индивидуализированной ориентацией на деловой успех.

2. Сохраняется высокая степень отчужденности высшего менеджмента компаний от нужд рядовых работников. По данным выборочного социологического опроса «Самодентификация Россиян», проведенного РАГС в июле 2007 г., только 20,7% респондентов ответили, что рассчитывают на коллектив, в котором работают, если им потребуется защита или срочная помощь [4]. То есть российским компаниям пока не удается стать активным защитником социальных интересов своих работников.

3. Резкий рост оплаты труда руководителей компаний на фоне относительно низких окладов рядовых работников. Это способствует поляризации общества по доходам и вызывает конфликтность интересов между разными группами людей в обществе, о чём свидетельствуют социологические исследования. Как острую и очень острую оценивают степень конфликтности между богатыми и бедными 50,2% респондентов [4].

Сложилась ситуация, когда заработная плата не выполняет функцию стимула для реализации интереса через повышение производительности труда. Об этом свидетельствуют данные выборочного социологического опроса

«Мнения о прошлом, настоящем и будущем России», проведенного в октябре-ноябре 2007 г. На вопрос: «Если Вы будете работать с большей отдачей сил на своей основной работе, Ваш заработок увеличится?», – только 10,2% от количества опрошенных ответили, что их заработок увеличится, а 36,6% считают, что он не изменится. А на вопрос: «Если, напротив, Вы будете работать с меньшей отдачей сил на основной работе, Ваш заработок уменьшится?», – 35,1% ответили, что их заработок не уменьшится, и только 16%, что значительно уменьшится [5]. Такое положение дел обуславливает низкий уровень производительности труда в России. В 2000 г. он составлял 15,4 долл. США в расчете на одного рабочего, тогда как в США – 73,1, Германии – 56,2, в Японии – 54,9, среднемировой уровень – 18,7 долл. США [6].

Заниженный уровень заработной платы является не только антистимулом для работника, но он подрывает воспроизводство трудовых ресурсов, является мощным ограничителем увеличения покупательной способности населения, а значит, и роста производства. Более того, существующая в стране чрезмерная дифференциация в оплате труда по отраслям и регионам ставит под вопрос существование в России «единого социально-экономического пространства».

4. Отстранение рядовых работников от участия в управлении организацией. Это подтверждает выборочный социологический опрос «Социальное партнерство на предприятиях различных форм собственности в современном российском обществе» (анкетирование проведено в ноябре 2006 г., опрошено 1400 чел. в возрасте 18 лет и старше в 20 субъектах Российской Федерации по общероссийской выборке, репрезентирующей работников основных отраслей экономики, занятых на предприятиях различных форм собственности). На вопрос: «Принимают ли участие работники Вашего предприятия (организации) в обсуждении и принятии решений по важнейшим проблемам Вашего предприятия (организации)?», – только 43,1% респондентов дали утвердительный ответ и 41% ответили, что нет [7]. Лишь 48% респондентов-сотрудников реализуют свой опыт и знания на рабочем месте в полной мере [8].

5. Частое несоблюдение работодателями трудового законодательства и необоснованное увольнение работников на основе субъективных оценок их труда и поведения. Так, на вопрос: «Выполняются ли на Вашем предприятии требования законодательства об охране труда?», – только 27,3% опрошенных работников ответили, что выполняются полностью, а 13,2% считает, что они скорее не выполняются (10,9%) и не выполняются (2,3%). Респонденты отмечают такие причины нарушения своих трудовых прав, как: 1) произвол начальства (45%); 2) несоответствие трудового законодательства условиям реальной жизни (26,5%); 3) незнание самими работниками трудового законодательства и установленных правил (17,9%). Данные приведены от количества столкнувшихся с нарушением трудовых прав [7].

Российские предприятия в большинстве своём продолжают использовать традиционную политику управления персоналом, в соответствии с которой преобладают действия руководства, ориентированные на максимальную централизацию, а личностные особенности работников и развитие социальной сферы предприятия игнорируются. Интерес руководителей к своим подчинённым связан только с профессиональными и деловыми качествами работника. В результате у работников растёт неудовлетворённость трудом, что снижает их интерес к работе и эффективность труда.

Для наступления благоприятных перемен российский бизнес должен изменить стратегию своего социального поведения.

Во-первых, важным шагом могло бы, на наш взгляд, стать введение реальной подотчетности перед акционерами компании и пред обществом, что привело бы к прогрессу во внедрении концепции социальных ценностей организации.

Во-вторых, актуально, на наш взгляд, для российского бизнеса предложение о повышении заинтересованности рабочих с помощью японской модели оплаты труда, которая предусматривает: 1) работники высшей квалификации получают заработную плату в три раза больше, чем работники низкой квалификации, а Президент фирмы – не более чем в четыре-пять раз выше, чем слесарь, врач, продавец; 2) вы-



сокая доля дополнительных, стимулирующих выплат к заработной плате.

В-третьих, социализации управления могут способствовать, как диффузное распределение полномочий и ответственности среди всех участников производства, так и изменение менталитета высшего менеджмента, его ориентация на гуманистические основы менеджмента. Пример современного подхода к управлению организацией продемонстрировал Президент Сбербанка Г. Греф, который начал перестройку управления с прямого обращения по электронной почте к каждому сотруднику банка с призывом «оценить себя по сравнению с другими банками» и сделать так, чтобы «клиенты полюбили банк и привязались к нему». Таким образом, руководитель кампании, поручая каждому сотруднику, не зависимо от должности, «стать активным сторонником перемен», ломает привычные схемы работы бюрократизированного банка, пытается повысить личную ответственность каждого работника за качество общей работы.

В-четвертых, поскольку бизнес использует ресурсы региона (в том числе и трудовые), наносит ущерб окружающей среде, необходимо более активное участие бизнеса в решении социальных проблем территорий, где осуществляют свою деятельность, развитию их инфраструктуры. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности территорий, возможности стать привлекательным местом для определенных видов экономической деятельности. Мы считаем, что при этом местные органы власти должны создавать благоприятные условия для развития бизнеса на их территории. Нужна такая институциональная среда, которая делает частные инвестиции в социально-значимые проекты выгодными. В реализации стратегии социальной ответственности бизнес имеет собственный интерес, так как тоже может извлечь положительные эффекты: повышение репутации компании; повышение показателей по управлению рисками в связи со смягчением экологических и социальных проблем; сохранение лицензии на ведение бизнеса в данном регионе; привлечение наиболее квалифицированных кадров.

Итак, институционализация социальной ответственности бизнеса является общесоциологической закономерностью. Институт социальной ответственности бизнеса представляет собой совокупность норм, правил, процедур, организационных структур, обеспечивающих социально ответственное поведение бизнеса по повышению благосостояния и обеспечению социальных гарантий работников компаний, жителей территорий, где они осуществляют свою деятельность, общества в целом. Отличительными признаками института социальной ответственности бизнеса являются: устойчивость, воспроизводимость, нормативность, наличие организационной структуры, профессиональных кадров и социальный контроль.

Для института социальной ответственности российского бизнеса характерна неразвитость, что порождает проблему его отстраненности от интересов общества. Выход на первый план социальной жизни субъектов компаний будет означать качественно новый уровень развития предприятия по сравнению с тем его состоянием, когда ведущую роль играли экономические показатели. Только социально ответственный бизнес способен учесть в своей деятельности не только текущие интересы, но и перспективные интересы будущих поколений.

#### **Библиографический список**

1. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка дня / С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
2. Чернышев С. Россия суверенная: как заработать вместе со страной. М.: Европа, 2007.
3. Социальная политика и реформы глазами россиян // Социологические исследования. 2006. №12.
4. Самоидентификация Россиян: социологический опрос. М.: РАГС, 2007.
5. Мнения о прошлом, настоящем и будущем России: социологический опрос. М.: РАГС, 2007.
6. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М.: Экономика, 2003.
7. Социальное партнерство на предприятиях различных форм собственности в современном российском обществе: социологический опрос. М.: РАГС, 2006.

# **ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

**Мазикина Ю.С.**

**Половченко М.А., канд. экон. наук, доц.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Развитие современного бизнеса, который ориентирован на международный рынок, невозможно представить без разработки и дальнейшего внедрения системы менеджмента качества (СМК), соответствующей требованиям стандарта ИСО серии 9000. Это обусловлено тем, что возрастают требования ко всей продукции со стороны покупателей, а также масштабными интеграционными процессами.

На сегодняшний день большинство отечественных товаров неконкурентоспособны на международном рынке из-за низких эксплуатационных характеристик и невысокого качества. И такая ситуация существует уже достаточно длительное время, поскольку в компаниях просто нет политики управления совершенствованиями или она осуществляется не в полном объеме. Основной целью управления качеством является снижение количества брака на производстве путем различных улучшений, а также организация выпуска бездефектной продукции.

Критерием эффективности системы менеджмента качества можно считать количество улучшений, рационализаторских предложений, стабильность параметров процессов, и уменьшение доли ручного труда, трудоемкости.

Зарубежные компании работают в условиях рыночной экономики на протяжении длительного времени и сумели организовать СМК, которая ориентирована на требования потребителей. Стандарты ИСО серии 9000 для зарубежных компаний наиболее понятны и являются ежедневным производственным инструментом. Система менеджмента качества на Западе воспринимается как своеобразная надстройка, которая свободно интегрируется в уже существующую систему управления компанией, в отличие от России, где

все совершенно новое, перед тем, как стать «повседневностью», требует «сломать» старое.

Тем не менее, необходимо отметить, что классической системе управления качеством, которая соответствует стандартам ИСО серии 9000, характерны жесткие формализованные процессы и принципы поведения, в ней остается высокий уровень иерархичности, а также централизации управления и высокие требования к непрерывному контролю и формализации. Слишком высокое внимание, уделяемое документации системы, полностью лишает ее гибкости, делает бездейственной, увеличивает период реакции на развитие внешних условий. Данная система подходит для компании, выпускающую серийную продукцию с маленькой номенклатурой.

Сегодня рынок призывает менеджмент к большей динамичности. Важнейшим словом в лексике успешного руководителя является «инновации». Существует три варианта стратегий, которые были избраны современными компаниями для приобретения конкурентных преимуществ.

Компании, которые избрали первый вариант стратегии, отдают свое предпочтение снижению издержек, потом качеству выпускаемой продукции, а затем на третье место ставят инновации. У данной компании конкурентоспособность будет невысока.

Гораздо выше она будет у компании, которая сделает ставку на качество, не оставляя без внимания снижение издержек, но инновации поставит также на третье место. Компания, использующая такую стратегию, будет конкурентоспособна, пока на рынке не окажутся новейшие товары и услуги.

Наиболее успешной компанией является та, которая избирает третью инновационную стратегию, где приоритеты начинаются от инноваций к качеству, а затем к издержкам. Новая продукция и услуги приносят ей значительные конкурентные преимущества, но в свою очередь она должна сохранять высокую степень обеспечения качества, иначе все преимущества недолговечны [2].

Оптимальным вариантом для компании, ориентированной на инновации является менеджмент качества уже в момент маркетинга новой продукции, проектирования и

планирования, а не в процессе производства. Это необходимо учитывать при решении о внедрении системы менеджмента качества.

В процессе разработки, внедрения системы менеджмента качества в организации следует пройти три основных этапа [1]:

- организационный этап;
- разработка проспекта внедрения системы качества;
- анализ уже существующей системы качества, а также предложения по её изменению.

Для успешной реализации указанных этапов следует создать необходимые организационные, методические, ресурсные и социально-психологические условия в компании. Важно иметь в виду, что все ошибки или недочеты на организационном этапе обычно приводят к трудоемким корректировкам на следующих этапах работ.

Начальный этап работ по созданию системы менеджмента качества включает:

- определение должностных лиц, ответственных за проведения работ;
- обеспечение участников работ всеми стандартами и другими документами;
- помощь внешних консультантов;
- диагностирование действующей системы менеджмента качества;
- проведение специализированного обучения участников работ, разъяснительной работы с сотрудниками компании;
- выделение ресурсов, которые необходимы для выполнения работ в поставленные сроки.

Лица, ответственные за проведение работ по созданию системы менеджмента качества, должны быть представителями высшего руководства. Наилучший вариант, когда уполномоченным по качеству назначается представитель руководства не ниже заместителя генерального директора, а по проекту СМК руководителем назначается менеджер среднего звена.

Соответствующее выполнение данных работ предполагает наличие в компании базовых и вспомогательных

стандартов ИСО серии 9000. При этом не приемлемо использование неофициальных версий таких документов.

С целью уменьшения ошибочных решений в момент создания СМК наиболее разумно привлекать высококвалифицированных внешних консультантов. Они обладают такими преимуществами перед специалистами организации, как независимость и непредвзятость взглядов; более высокий уровень квалификации в сфере менеджмента качества; ориентация на удачный опыт других компаний; высокая интенсивность работы, обусловленная жесткими временными рамками.

Анализ существующей в компании СМК является контролем системы и оценивает степень ее соответствия с требованиями ИСО 9001. Изучение, выполняемое чаще внешними консультантами, сконцентрировано на определение необходимости внесения в существующую систему конкретных изменений. При этом важное значение имеют изменения, которые связаны с организационной структурой. Хотелось бы, чтобы данные изменения были включены в первоначальные этапы плана внедрения системы менеджмента качества.

Для разработки системы менеджмента качества, а также ее эффективного функционирования руководство компании должно осуществить необходимую подготовку персонала. Так как подготовка персонала должна быть постоянной, то на начальном этапе работ целесообразно руководителям компаний провести изучение стандартов ИСО серии 9000, начиная с высшего звена, включающего сотрудников службы качества и специалистов других подразделений.

При создании системы менеджмента качества необходимо истолковать цели, задачи компании, основные принципы менеджмента качества, а также отдельных тезисов стандартов ИСО. Разъяснительные беседы, возлагающиеся на службу качества, призваны завлечь персонал в работу по качеству и предотвратить появление социально-психологических препятствий, связанных с введением стандартов ИСО серии 9000. Отсутствие нужных разъяснений сможет привести к недопониманию некоторыми сотрудниками всей значимости внедрения стандартов. А если число

недопонимающих в компании превысит критическую отметку, то это может полностью свести на нет весь эффект от внедрения.

В целом стандарт дает возможность выстроить систему управления в компании, которая адекватно и своевременно будет реагировать на все внешние и внутренние изменения. Система – это порядок, именно это ощутили многие компании, приступив к построению системы менеджмента качества и сократив этим потерю ресурсов.

Внедрение СМК является нужным шагом для развития экономики, особенно перед вступлением России в ВТО. Среди главных преимуществ сертификации, специалисты в этой области выделяют повышение инвестиционной привлекательности компании и конкурентоспособности в целом, формирование производственной культуры, обеспечение наиболее эффективной работы с клиентами. Несмотря на добровольный характер, который на сегодняшний день носит сертификация по стандартам ИСО 9000, организация и внедрение СМК стало необходимостью для более стабильного развития, укрепления привлекательности российского рынка в мировом сообществе, а также притока инвестиций.

#### **Библиографический список**

1. Гришан И.А. Качественный менеджмент: формула успеха в условиях конкурентного рынка // Стандарты и качество. 2008. №2.
2. Левеску Дж., Уокер Г.Ф. Инновационный процесс и методы качества // Стандарты и качество. 2008. №1.

## **ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Машинина А.А.**

ЗАО Консалтинговая фирма «НИКОНС», г. Иваново

Термин «антикризисное управление» (антикризисный менеджмент, «*crisis management*» – за рубежом) получил широкое распространение в последние несколько лет, однако вопрос о его сущности до сих пор остается дискуссионным. Так, одни исследователи определяют его как управление организацией в рамках общего экономического

кризиса страны [1], другие как менеджмент в условиях несостоятельности и движении к банкротству [2], третьи рассматривают его как деятельность арбитражных управляющих в судебных процедурах [3].

Анализ работ отечественных экономистов, например, таких ученых как Э.М. Коротков, С.Е. Кован, А.Г. Грязнова, И.А. Бланк, Г.Б. Юн, и выявление особенностей антикризисного управления с учетом дестабилизирующих факторов внешней среды, позволили уточнить понятие антикризисного управления как системы управленческих процедур, формируемой организацией в рамках текущей деятельности и реализуемой в случае угрозы возникновения либо наступления кризисной ситуации. Его сущность состоит в том, чтобы оперативно мобилизовать все возможные внутренние ресурсы и при помощи эффективной работы команды антикризисных менеджеров извне адаптироваться к неблагоприятному воздействию внешних факторов и развернуть надвигающиеся проблемы в пользу возможности своего развития.

Антикризисное управление часто сводится к работе в рамках следующих процедур: финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. По данным Высшего арбитражного суда РФ, в первом полугодии 2010 г. арбитражными судами России было принято к производству 17660 заявлений о несостоятельности (что на 8,3% больше по сравнению с аналогичным периодом 2009 г.), из них дел по признанию должника банкротом и открытию процедуры конкурсного производства 8 047, а по введению финансового оздоровления – 67 дел [4].

На данном этапе экономического развития, вопреки многочисленным заявлениям о стремлении распространить процедуры финансового оздоровления предприятий, антикризисное управление в большей степени связано с институтом банкротства. В связи с этим приоритетным направлением работы в рамках российского законодательства и имеющейся практики следует рассматривать создание оптимальной «инфраструктуры» антикризисного менеджмента.



Идеальная модель системы антикризисного управления – трехуровневая (**рис. 1**): государство реализует свои функции посредством нормативно-правового регулирования; организации осуществляют деятельность в рамках законодательства и разработанных антикризисных программ; региональный орган власти служит своеобразным проводником, одновременно соблюдая интересы государства и способствуя деятельности субъектов хозяйствования. При этом важно, чтобы вектор взаимодействия всех уровней был в едином направлении, а именно основной целью являлось повышение эффективности функционирования экономики в части увеличения числа развитых предприятий и повышения благосостояния регионов.



*Рис. 1. Трехуровневая модель антикризисного управления*

Система антикризисного управления, сформированная в России на сегодняшний день, может быть подвергнута заслуженной критике.

В правовом регулировании несостоятельности условно выделены две модели – «продолжниковская», в которой защищаются интересы должников, и государство стремится создать им все условия для выхода из критической ситуации, и «прокредиторская», где основная задача – полное удовлетворение требований кредиторов и оперативная ликвидация должника [5]. В России эти модели за определен-

ный период времени подвергались существенным изменениям. Первая модель характерна реализации закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)» 1992 г., вторая – для того же закона 1998 г. Действующий в настоящее время закон №127-ФЗ отражает комбинированный подход, показывая гармоничное сочетание частных и публичных интересов. Однако его изменения 2008 и 2010 гг. усиливают защиту кредиторов.

До 2004 года на региональном уровне антикризисное регулирование осуществляли подразделения федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО). 09.03.2004 г. данная служба была упразднена и ее функции были переданы другим органам исполнительной власти, а по делам несостоятельности ее преемником стала Федеральная налоговая служба. Ее основная функция – представление интересов государства на местах в части предъявления требований по уплате обязательных платежей во все бюджеты разных уровней и государственные внебюджетные фонды.

Процедурами банкротства в организациях занимаются арбитражные управляющие. Их деятельность контролируется саморегулируемыми организациями, которые, в свою очередь, могут предложить кандидатуру управляющего Арбитражному суду, однако, окончательное решение принимают кредиторы должника. В основном на практике арбитражные управляющие представляют интересы должника в суде, а также обеспечивают надлежащее исполнение законодательства в ходе процедуры. Для осуществления текущей деятельности антикризисные управляющие прибегают к услугам сторонних специалистов: оценщикам для определения стоимости имущества, экономистам для проведения финансового состояния, аудиторам, юристам.

Анализ существующей системы антикризисного управления позволил выделить ряд ее недостатков:

- изменяющееся законодательство не способствует улучшению экономической ситуации в регионах и в целом по стране, так как поправки в законы носят «карательный» характер для организаций, обязывающий их, независимо от стадии финансового состояния, погашать долги бюджетам;

- региональный уровень регулирования в части интересов предприятия-должника также отсутствует, т.к. инспекции Федеральной налоговой службы, как правило, не разбираются в проблемах банкротных организаций, а выполняют отчасти механическую функцию – выставление требований об уплате обязательных платежей;
- выбор кредиторами арбитражного управляющего, на наш взгляд, не является целесообразным, так как зачастую возникают случаи «связанных сторон», когда основной кредитор, пользуясь своим преимуществом (большим числом голосов при принимаемых решениях на собрании), находится в сговоре в арбитражным управляющим, в результате чего нарушаются права остальных кредиторов, а также независимость антикризисного менеджера.

Таким образом, можно сделать вывод, что практически на всех уровнях действующей системы антикризисного управления, не соблюдается защита интересов предприятия-должника.

Данные недостатки можно преодолеть в случае реорганизации существующего подхода. На уровне регионов необходимо создание такой структуры, своего рода площадки, где пересекаются интересы государства и организации. Она может быть частью органов исполнительной власти, либо быть самостоятельной фирмой. Основные функции данной структуры - систематизация нормативной базы, возможность ее адаптации с учетом потребностей региона, методическое и кадровое обеспечение деятельности организаций, находящихся в стадии несостоятельности, обеспечение обратной связи. Ее создание может упростить многоаспектный процесс антикризисного управления, сделать его более прозрачным и эффективным.

#### **Библиографический список**

1. Демчук О.Н., Ефремова Т.А. Антикризисное управление: учебное пособие. М.: Флинта: МПСИ, 2009.
2. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник / Р.А. Попов. М.: Высшая школа, 2005.
3. Кошкин В.И. Антикризисное управление. 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. М.: ИНФРА-М, 2000.

4. Результаты работы арбитражных судов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/>
5. Банкротство – эффективный инструмент финансового оздоровления // Управленец. 2009. №1-2(28-29).

## **ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В АПК**

**Милаевская С.С., канд. экон. наук**

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

К числу приоритетных направлений дальнейшего роста и развития предприятий отечественного агропромышленного подкомплекса, повышения устойчивости и эффективности их деятельности относятся разработка и внедрение прогрессивных технологий, оптимизация использования ресурсов на основе накопленного научно-технического, производственного, технологического и организационно-управленческого потенциала, реализация которых требует увеличения капиталовложений и привлечения инвестиций. Практически во всех отраслях АПК, по мнению специалистов, слабым звеном остается технологическая подготовка производства. Во многих предприятиях отсутствует четкая регламентация всего комплекса технологических процессов, что приводит к всевозможным срывам и отклонениям от нормативов использования ресурсов, снижению качества выполняемых работ и не позволяет в полной мере контролировать ход производства. В связи с этим, особую актуальность в современных условиях приобретает проблема поиска новых научно-обоснованных подходов к управлению производством, как сложной системой, состоящей из технологической, экономической, социальной и экологической подсистем, степень сбалансированности которых, во многом, определяет конечный результат ее функционирования.

В настоящее время система управления производством в АПК представляет собой преимущественно иерархическую структуру вертикального типа, состоящую из совокупности функциональных подразделений, каждому из которых оп-

ределяются цели и задачи, после чего на основе отчетной документации осуществляется контроль их выполнения. Данная система управления, несмотря на ее явные недостатки, такие как непрозрачное использование ресурсов производства, перекалывание ответственности, конфликтность на стыках между уровнями иерархии, неполнота и недостаточная достоверность консолидированной отчетности, продолжает широко использоваться в большинстве предприятий.

В современных условиях система управления производством в предприятиях АПК приобретает более широкий смысл, чем просто состав и номенклатура управленческих органов и должностей; ее необходимо рассматривать не только как организационную структуру, но и учитывать все внутренние и внешние взаимосвязи, что позволит обеспечить гибкость и эффективность. В качестве наиболее прогрессивного метода построения системы управления может стать использование процессного подхода, в основе которого лежит представление деятельности предприятия в виде набора технологических процессов, составляющих определенную технологию и выполняемых для достижения поставленных целей, и управления производством через управление каждым процессом из данного набора [4].

Используя методологию процессного подхода, алгоритм управления технологическим процессом схематически можно изобразить с помощью цикла PDCA, так называемого цикла Деминга, который лежит в основе управления любой деятельностью, что позволяет применить его и по отношению к предприятиям АПК [2]. Схема блочно-функционального алгоритма, изображенная на **рис. 1**, представляет собой непрерывную логическую последовательность четырех блоков управления процессом с целью постоянного его улучшения [1].

1. Блок «ПЛАНИРОВАНИЕ», на котором определяются цели, составляются планы и распределяются ресурсы с целью обеспечения выполнения плановых показателей процесса, выраженных количественно, в соответствии с требованиями потребителей и целями предприятия.

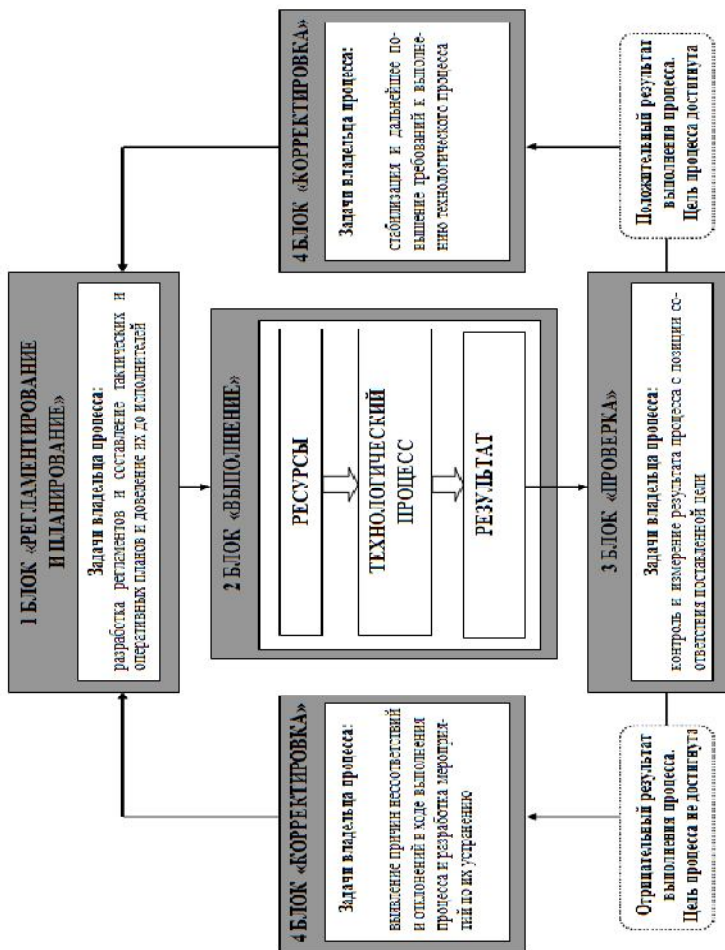


Рис. 1. Блочно-функциональный алгоритм процессно-ориентированного управления

2. Блок «ВЫПОЛНЕНИЕ» предусматривает непосредственное выполнение процесса, то есть реализацию совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, согласно выбранной технологии, преобразующих ресурсы на входе в результаты на выходе, представляющие ценность для потребителя.

3. Блок «ПРОВЕРКА» предназначен для выявления отклонений и анализа причин их возникновения, а также постоянный контроль и измерение процесса с позиции соответствия целям и требованиям.

4. Блок «КОРРЕКТИРОВКА» предусматривает два варианта:

Если по итогам проведенной оценки соответствия фактических показателей выполнения процесса плановым обнаружены несоответствия, отклонения, то есть отрицательные результаты, то необходима разработка корректирующих мероприятий, применение которых должно быть направлено на устранение причин их возникновения и улучшение выполнения процесса.

Если выявлены положительные результаты выполнения процесса, то корректировка представляет собой стабилизацию процесса и дальнейшее повышение требований. Осуществление контроля процессов будет иметь смысл только в случае проведения тщательного анализа его результатов и выявления отклонений, несоответствий.

Использование данного алгоритма в качестве основы для управления дает возможность постоянного улучшения показателей результативности выполнения процессов и повышения эффективности всей деятельности предприятия [3]. Необходимо отметить, что цикл становится замкнутым только при появлении в данной схеме владельца процесса, который непрерывно контролирует ход выполнения процесса и в случае отклонения его параметров от границ, определенных для его нормального хода, принимает необходимые управленческие решения.

Система управления на основе внедрения процессного подхода в современных рыночных условиях дает возможность более объективно оценивать ситуацию; обоснованно определять и сопоставлять упущенные возможности и полученные выгоды; выявлять узкие места, нарушающие нормальный ход процесса производства; корректировать отклонения и сбои в ходе выполнения каждого технологического процесса. Таким образом, эффективность управления производством в целом достигается через улучшение управления отдельными технологическими процессами и подпроцессами.

### **Библиографический список**

1. Банникова Н.В., Милаевская С.С. Организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в мясном скотоводстве: монография. Ставрополь: АГРУС, 2009.
2. Деминг У.Э. Выход из кризиса. Тверь: Альба, 1994.
3. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Изд. 4-е. М.: РИА «Стандарты и качество», 2006.
4. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб.: Питер, 2000.

## **ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

### **Михайлов М.В.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В соответствии с концепцией социально-экономического развития до 2020 г. национальная экономика нацелена на инновационное развитие. Необходимость в этом подтверждается нижеприведенными цифрами.

Согласно данным Минэкономразвития, разработку и внедрение технологических инноваций в 2009 г. осуществляли 9,4% от общего числа предприятий отечественной промышленности, что значительно ниже значений, характерных для Германии (69,7%), Ирландии (56,7%), Бельгии (59,6%), Эстонии (55,1%).

По данным Госкомстата объем инновационных товаров, работ и услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в 2003-2009 гг. не превышал 5%.

В связи с таким положением, для эффективной инновационной деятельности необходима соответствующая система стимулирования. Одним из основных способов стимулирования инновационной деятельности является создание и развитие инновационной инфраструктуры.

На федеральном уровне инфраструктура инновационной системы определена как «совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая пре-



доставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной деятельности относятся центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др.» [1].

Для того чтобы заниматься инновационной деятельностью (проводить исследования или выпускать продукцию) предприятия должны обладать набором ресурсов (материальных, кадровых, финансовых, информационных). Кроме того, у предприятий с высокой долей инновационной активности, возрастает доля транзакционных издержек, а это затраты времени и средств, без которых предприятия не смогут реализовать свой инновационный продукт, технологию, услугу.

Исходя из вышесказанного, можно выделить основные функции инфраструктурного обеспечения инновационного развития: снижение издержек, связанных с созданием новых технологий, способов производства работ и организацией труда; обеспечение необходимыми ресурсами; содействие получению количественного результата инновационной деятельности (прибыли или других выгод от применения инноваций в производстве или реализации товаров и услуг, созданных с их использованием).

В инновационном процессе инфраструктура является связующим звеном между результатами научных исследований, рынком, государством и предпринимательским сектором экономики. Для успешного функционирования национальная инновационная система (НИС) помимо эффективной инфраструктуры должна иметь также благоприятную нормативно правовую базу и эффективную систему вывода на рынки продукции инновационных предприятий.

Что касается нормативно-правовой базы регулирования инновационной деятельности, то нужно отметить, что она требует систематизации. Отдельные принятые нормы по данному вопросу носят фрагментарный характер. Базовым нормативно-правовым актом, регулирующим отношения в научно-технической сфере, является Федеральный закон от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [3].

Применение международного понятийного и терминологического аппарата, например Руководства Осло, нецелесообразно, т.к. между отечественной и зарубежной трактовкой отдельных терминов в сфере инноваций наблюдаются расхождения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что существует объективная необходимость комплексного законодательного регулирования инновационной деятельности на федеральном уровне.

В настоящее время депутаты Государственной думы Российской Федерации готовят к рассмотрению версию законопроекта «Об инновационной деятельности в Российской Федерации». Представленный законопроект, по мнению экспертов, ориентирован на формирование единой терминологии, определение основных направлений деятельности органов власти различных уровней в сфере развития и реализации государственной поддержки инновационной деятельности.

Активизации инновационной деятельности способствуют специализированные объекты инновационной инфраструктуры. Рассмотрим основные из них.

Первые элементы инновационной инфраструктуры – научно-технологические парки и бизнес-инкубаторы – были созданы в России на базе высших учебных заведений в начале 90-х годов. В конце 1990-х – начале 2000-х годов с участием Минпромнауки России была создана сеть инновационно-технологических центров (ИТЦ), которые по решаемым задачам во многом пересекаются с технопарками.

Научный, исследовательский, технологический парк – организация, осуществляющая формирование территориальной инновационной среды с целью развития предпринимательства в научно-технической сфере путем создания материально-технической базы для развития, поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности малых инновационных предприятий и фирм, производственного освоения научных знаний и наукоемких технологий [4].

В настоящее время, по количеству технопарков Россия занимает пятое место в мире, более 60 технопарков номинально действуют в 35 ее регионах. На сегодняшний день в

США насчитывается более 160 технопарков, что составляет более 30% от общего числа технопарков в мире.

Бизнес-инкубатор – организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг [4].

Всего в мире насчитывается порядка 4000 бизнес-инкубаторов. Самое большое их число находится в США (по разным оценкам от 850 до 1100). В России в настоящий момент насчитывается около восьмидесяти бизнес-инкубаторов. Однако в нынешней стадии развития подавляющее большинство российских бизнес-инкубаторов не являются инкубаторами в западном понимании. В мировой практике предприятие может попасть в бизнес-инкубатор при условии отбора, оценки, доведения до надлежащего состояния зрелости бизнес-идей. В России бизнес-инкубаторы такие функции пока не выполняют.

Спецификой России является также и то, что большинство российских бизнес-инкубаторов зарегистрировано как некоммерческие организации. Это позволяет им иметь доступ к дополнительным финансовым ресурсам, так как они получают возможность участвовать в борьбе за гранты разных фондов. В мировой практике наблюдается обратная тенденция – сокращение числа некоммерческих бизнес-инкубаторов и возникновение новых на частные инвестиции.

К основным элементам инновационной инфраструктуры также относят центры коллективного пользования и центры трансферта технологий.

Отдельное место в системе инновационной инфраструктуры занимают особые экономические зоны (ОЭЗ) – части территории Российской Федерации, на которые действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. По оценкам Минэкономразвития льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ, позволяют снизить затраты до 30% [5]. Особые экономические зоны в России системно начали развиваться с 22 июля 2005 г., когда был принят Федеральный закон № 116 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». В 2006 г. для реализации законопроекта было создано ОАО «Особые экономические

зоны». На текущий момент в России действуют 24 особых экономических зон четырех типов: промышленные (4), инновационные (4), туристические (13) и портовые (3).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в России активно развивается инновационная инфраструктура. Однако, как показывает статистика, эта деятельность не приносит ожидаемых результатов. Это может происходить по двум причинам: научные исследования не могут эффективно использоваться российскими предприятиями; созданная за последние годы инновационная инфраструктура не задействована в полной мере компаниями реального сектора.

#### **Библиографический список**

1. Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года // Письмо Правительства РФ от 05.08.2005 г. №2473 п-П7.
2. Гордеева Н.А., Филь М.М. Право и реформирование науки: проблемы и решения. М.: Новая правовая культура, 2005.
3. Национальный информационно-аналитический центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. Бизнес-инкубатор. Описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.miiiris.ru/library>
4. Особые экономические зоны в Российской Федерации // Доклад министерства экономического развития [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru>

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

**Мищенко Л.Я., д-р экон. наук, проф.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Неотъемлемой составляющей перехода экономики России на инновационный путь развития является формирование в стране эффективной инновационной системы. На этом фоне особую значимость и актуальность приобретают исследования, посвященные формированию концептуальных основ построения отечественной НИС, особенностям инновационных процессов в России, их движущим силам и закономерностям развития. Существенное значение имеет

также изучение мирового опыта развития инновационных систем и возможностей применения механизмов формирования НИС развитых стран к российским условиям. Все эти вопросы находятся в центре внимания отечественной экономической науки и служат предметом непрекращающейся научной дискуссии. Однако, несмотря на многочисленные исследования теоретических и практических проблем формирования российской НИС и отдельных ее элементов, в отечественной экономической науке так и не сложился целостный подход к определению ее целей, структуры и направленности развития, отсутствует системный анализ элементов НИС и их взаимосвязей. НИС зачастую рассматривается не как инструмент построения инновационной экономики, а как конечная цель инновационной политики государства. Нет определенного единства мнений также по вопросу о наличии в современной России национальной инновационной системы как таковой.

По мнению автора, несмотря на усилия российского государства в области инновационного развития страны, говорить о воплощении этой задачи в жизнь явно преждевременно. Речь может идти скорее о создании отдельных элементов НИС и предпосылках, способствующих положительной динамике ее формирования.

Действительно, основополагающими признаками НИС служат высокая эффективность функционирования подсистемы производства и распространения знаний, ее глубокая взаимосвязь со всеми сферами жизнедеятельности общества, превращение инновационной деятельности в основу социально-экономического развития страны и создания общественного богатства. Вряд ли российская экономика соответствует этим признакам. Отсутствуют и такие важнейшие предпосылки формирования НИС как высокий уровень развития производства и рыночных отношений, при которых внедрение инноваций становится главным средством обеспечения конкурентоспособности и выживания предприятий. Производство остается невосприимчивым к инновациям, не решена проблема создания инновационной инфраструктуры и действенных институтов НИС. Не отличается высокими показателями и результативность инновационного развития России. Не случайно по данным Фонда информационных

технологий и инноваций (Information Technology and Innovation Foundation – ITIF), в рейтинге 40 стран по уровню инновационного развития Россия заняла 35-е место с суммой баллов 35,1. Для сравнения показатель США – 63,9, а Сингапура – 73,4 [3]. При составлении рейтинга ITIF учитывал 16 индикаторов, отнесенных к шести категориям и взвешенных с учетом значимости:

1. Человеческий капитал: высшее образование у граждан возрастной группы 25–34 года, число сотрудников научных и исследовательских учреждений на 10000 занятых.

2. Инновационный потенциал: корпоративные и государственные инвестиции в исследования и разработки, доля в мировом объеме научных публикаций.

3. Предпринимательство: инвестиции в венчурный капитал, создание новых инновационных компаний.

4. Инфраструктура информационных технологий (IT): современные технологии государственного и муниципального управления (e-government), широкополосные коммуникации, корпоративные инвестиции в IT.

5. Экономическая политика: эффективная ставка налогообложения, простота условий организации и ведения бизнеса.

6. Экономические результаты: торговый баланс, приток прямых иностранных инвестиций, реальный ВВП на душу населения трудоспособного возраста, производительность труда.

Вместе с тем по некоторым из критериев рейтинга Россия вошла в первую десятку. Так, в России самый высокий процент населения с высшим образованием в возрастной группе 25–34 года (1 место). Россия третья по индикатору торгового баланса, восьмая по индикатору эффективной ставки налогообложения корпораций и динамике инновационных изменений, 13 место достигнуто по уровню государственных инвестиций в исследования и разработки. Но по инвестициям в IT и развитию широкополосных коммуникаций Россия занимает только 34-е, по ВВП на душу трудоспособного населения – 36-е и по деловому климату – 38-е место [3].

В целом данные рейтинга свидетельствуют не только о существенном отставании России по уровню инновационно-

го развития, но и позволяют выявить сравнительную эффективность подходов, применяемых различными странами для стимулирования инновационной активности. В частности, числе лидеров рейтинга оказались Сингапур и Южная Корея, сделавшие упор в своем развитии на технологические инновации и достижение международной конкурентоспособности. Обращает на себя внимание утрата лидирующих позиций США, в том числе в сравнении с рядом европейских государств, что неудивительно, учитывая активную работу Европейской комиссии в направлении развития новой модели экономики, опирающейся на инновации и знания. В противоположность этому, американские чиновники действуют менее активно, отчасти ввиду распространенной точки зрения, что США фундаментально не конкурируют с другими странами, ибо удерживают неоспоримое лидерство.

В тоже время при наличии сходных макроэкономических условий наблюдается неравномерность в уровне инновационного развития внутри Евросоюза и США. Так, показатели инновационного развития США существенно варьируются при сравнении между штатами: в лидирующем Массачусетсе доля расходов на исследования и разработки в структуре экономики в восемь раз выше, чем в Миссисипи, замыкающем рейтинг. Штаты с самыми высокими баллами (Массачусетс, Вашингтон, Мэриленд) опередили бы многие европейские страны, если бы рассматривались в рейтинге как самостоятельные государства. Внутри ЕС показатели инновационного развития также неоднородны. Германия и Италия занимают пятое и шестое место с конца рейтинга, а Швеция, Люксембург, Дания, Финляндия и Великобритания, напротив, быстро продвигаются в инновационном развитии.

Нельзя не отметить, что несмотря на одинаково низкие стартовые позиции России и группы восточноевропейских стран, последние стремительно прогрессировали в инновационном развитии, опередив по ряду показателей не только Россию, но и многие европейские страны с более развитой экономикой. Особо убедительных результатов достигли Прибалтийские государства. Высокие темпы инновационного развития продемонстрировал и Китай, проводящий политику содействия модернизации производства, активного заимствования и развития новых технологий.

О крайне недостаточной эффективности использования имеющегося в России инновационного потенциала свидетельствуют также данные сравнительного анализа эффективности инновационного развития России и стран мира по системе показателей, используемых Евростатом и ОЭСР.

Сопоставление таких количественных характеристик как число научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций и численность персонала, занятого проведением исследований и разработок, показывает, что за период с 1990 г. по настоящее время произошло довольно значительное снижение уровня этих показателей, во многом объясняющееся обвальным сокращением (в 10–15 раз) государственных ассигнований на научные цели [4]. Причем наиболее тяжелая картина разрушения научно-технического потенциала страны наблюдается по организациям и специалистам, обеспечивающим практическое воплощение новшеств. Вместе с тем и в настоящее время Россия продолжает сохранять по анализируемым показателям довольно высокие позиции в мире. Например, по численности занятых в сфере научных исследований и разработок на 10000 жителей Россия отстает от уровня США (57 чел. против 107 чел в США), но зато намного опережает развивающиеся страны (0,1–0,3 чел.) [2].

Наибольшее отставание наблюдается в показателях финансирования научных исследований и разработок со стороны государства и частнопредпринимательских структур. Так, несмотря на наблюдающийся в России существенный рост внутренних расходов на научные исследования и разработки (с 1992 г. они выросли в 2,29), страна по-прежнему намного отстает по данному показателю от ведущих стран мира [4]. Отставание от США, например, составляет в 18,4 раза, от Китая – в 8,8, от Германии – более чем в 4, от Франции – в 2,7 раза [2].

С одной стороны, причина отставания кроется в ограниченных возможностях государственного финансирования науки. Действительно, по уровню ВВП Россия почти на порядок отстает от США (1697,5 против 12376,1 млрд. долл. США), более чем в 3 раза от Китая и в 2 раза – от Германии. При этом, если доля расходов на финансирование научных исследований и разработок в ВВП у США составляет



по годам 3–4%, то в России – менее 1%, что явно недостаточно и не позволяет преодолеть имеющееся технологическое отставание [4].

Другая сторона проблемы состоит в том, что в России подавляющая часть расходов на науку (более 60%) ложится на плечи государства. Предпринимательский сектор, играющий ведущую роль в финансировании научных исследований и разработок в развитых странах (на частные компании там приходится до  $\frac{3}{4}$  расходов на НИОКР [2]), в условиях России занимает пассивную позицию – на его долю приходится менее 20% [4].

С точки зрения уровня взаимодействия промышленного и научного секторов, наибольший интерес к возможной коммерциализации разработок отечественных ученых проявляют предприятия сырьевого сектора. Нефтяные компании уже несколько лет вкладывают средства в бывшие отраслевые институты. Появились и признаки нового этапа развития корпоративной науки – создание собственных научно-технических подразделений и центров в «ТНК», ОАО НК «ЛУКОЙЛ», «Норильский никель», «Сургутнефтегаз», АФК «Система». За последние 10 лет численность научно-инженерного центра ОАО НК «ЛУКОЙЛ», например, выросла более чем в четыре раза. Эта компания в перспективе видит себя лидером отрасли в области поиска, разведки, нефтедобычи, нефтепереработки и нефтехимии. Научно-технический комплекс компании осуществляет исследования и разработки, направленные на создание собственных (фирменных) инноваций, а также оказывает научно-технические услуги, связанные с поддержкой и сопровождением технологий.

Наряду с отраслевой принадлежностью, существенное влияние на инновационную активность предприятий оказывает уровень технологичности производства. Так, например, инновационная активность отечественных предприятий высокотехнологичных отраслей вплотную приблизилась к среднеевропейскому уровню и превысила 30%. Из их числа наиболее высокий уровень инновационной активности наблюдается в производстве аппаратуры для радио, телевидения и связи – 39,9%, а также летательных и космических аппаратов – 34,3% [4].

В среднетехнологических отраслях интенсивность инновационных процессов оказалась ниже в 1,5–2 раза, а в низкотехнологических – в 5 раз. Среди устойчивых аутсайдеров в области инновационной активности – издательская и полиграфическая деятельность (2,4%), производство одежды, обработка древесины и производство изделий из дерева (3,8%).

В числе причин, определяющих лидерство высокотехнологических отраслей в вопросах инновационной активности, не только более развитый научный потенциал, наличие квалифицированных кадров, высокая интенсивность инновационных затрат и ориентация на внешние рынки сбыта, но и значимая поддержка государства в различных ее формах. Однако ограниченность объемов деятельности данного сектора российской экономики слабо влияет на ее инновационную «конфигурацию».

Инновационная восприимчивость предприятий, их успешность в реализации нововведений зависит и от масштабов деятельности. Данные статистики показывают, что более всего расположены к инновациям крупные, экономически состоятельные предприятия, обладающие необходимыми финансовыми, кадровыми и интеллектуальными ресурсами. Половину отечественных предприятий, осуществлявших технологические нововведения, образуют предприятия с численностью работающих свыше 500 чел. Что касается привлечение в инновационную сферу резерва, связанного с деятельностью малых и средних фирм, то здесь требуются дополнительные усилия со стороны государства.

Малые предприятия хотя и отличаются высоким уровнем инициативности, гибкости и адаптивности к изменяющимся требованиям среды и в принципе способны обеспечить результативное освоение новых технологий, однако в условиях российской экономики на фоне недостаточной в целом поддержки малого бизнеса пока не оказывают должного влияния на повышение общего уровня инновационной активности. Доля малых инновационных предприятий невысока и составляет в целом по промышленности 1,6%. Такое положение сохраняется на протяжении всех последних лет не только в традиционных, но и в высокотехнологических секторах (производство аппаратуры для радио, телевиде-

ния и связи – 4,3%, изделий медицинской техники, средств измерений – 3,9%, химической и металлургической продукции – 3,1%)[4].

Малые фирмы не имеют для реализации инновационных проектов ни требуемых финансовых ресурсов, ни научного потенциала, ни квалифицированных кадров, ни резерва времени для освоения новых технологических процессов и окупаемости затрат. Как правило, им необходимо всестороннее (финансовое, интеллектуальное, информационное) содействие либо государства, либо крупных предприятий, на базе которых они создавались, либо внешних инвесторов. В развитых экономиках импульс к инновациям задают, как правило, крупные компании, которые создают новые или привлекают действующие малые фирмы для предварительной «обкатки» новых технологий и продуктов. Однако в нашей стране большинство крупных частнопредпринимательских структур не проявляют достаточной активности в инновационной сфере и не готовы нести повышенные риски, связанные с инвестированием инноваций.

Инновационная активность предприятий различается и в зависимости от характера самих инноваций. Судя по удельному весу, безусловное лидерство по видам внедряемых инноваций в России принадлежит технологическим инновациям, однако в последние годы особое значение для повышения эффективности производства в мире приобретают нетехнологические – организационные и маркетинговые инновации, еще не занявшие должного места в практике отечественных предприятий.

Организационные нововведения предполагают внедрение современных методов корпоративного управления, совершенствование действующих и применении новых механизмов и форм организации производства и труда. Как правило, внедрение таких инноваций связано с реализацией стратегий развития компаний – выходом на новые рынки, слияниями и поглощениями, внедрением международных стандартов в системах менеджмента качества и сертификации продукции. Уровень активности российских предприятий здесь очень низок.

Наиболее успешными в этом плане оказались предприятия высокотехнологического сектора, где соответствующим

щие индикаторы в шесть раз выше, чем в низко-технологичных отраслях (10,8 против 1,8%). В наиболее продвинутых производствах данного сектора, например, в производстве аппаратуры для радио, телевидения и связи удельный вес внедренных организационных инноваций составил 15,9%, офисного оборудования – 12,9, летательных аппаратов – 12,7%. При этом чаще всего отечественные компании практикуют внедрение систем контроля качества и сертификации продукции, подготовки персонала, управления на основе информационных технологий. Что же касается таких актуальных инноваций как современные методы разработки и реализации корпоративной стратегии, создание современных систем логистики, то их удельный вес невысоок и составляет соответственно (2 и 1% предприятий) [4].

Успешная работа компании, возможности ее инновационного развития во многом определяются тем, насколько полной информацией о состоянии и тенденциях развития рынка обладает руководство предприятия. Это – данные о динамике объема и структуры рыночного спроса, текущем состоянии и стратегиях развития конкурентов, эффективности различных технологии продвижения товаров и услуг и т.д. Для максимальной адаптации производимой продукции и услуг к потребностям рынка, расширения действующих и освоения новых рынков сбыта в мире активно внедряются маркетинговые инновации. В российской экономике роль маркетинга в корпоративном управлении долгое время игнорировалась, что не позволило накопить значимый опыт в данной области. Это обстоятельство в совокупности с недостатком квалифицированного персонала тормозит инновационный процесс в части маркетинговых инноваций.

Только в последние годы российские компании начали сознавать значимость не столько отдельных форм и инструментов маркетинга, сколько его реализации как целостной концепции управления бизнесом. В предкризисный период маркетинговыми инновациями занимались 615 организаций промышленности или 2,3% от их общего числа. При этом в высокотехнологичных секторах значения данного показателя более чем втрое превосходят средне-российскую величину. В группе низко-технологичных отраслей, где сред-

ний уровень маркетинговой активности не превышает 2,2%, выделяется производство табачных изделий (8,3%), что объясняется острой конкуренцией на табачном рынке. Крайне пассивную позицию занимают добывающие компании (0,7%), где высокий спрос на продукцию не стимулирует предприятия к реализации новых маркетинговых стратегий [4].

Инновационная активность предприятий существенно различается также по уровню новизны внедряемых инноваций. Для оценки результативности инноваций в статистике идентифицируются три уровня – принципиально новая для рынка, новая для предприятия и усовершенствованная продукция. Как свидетельствуют данные официальной статистики, с реальным обновлением производства связано чуть больше половины инновационной продукции [1]. Удельный вес принципиально новых (новых для рынка) товаров, работ и услуг составляет всего лишь 10,3% от суммарного объема инновационной продукции промышленности, а в высокотехнологичных секторах, изначально нацеленных на высокий уровень новизны, – 23,2%. Доля продукции, новой для предприятия, но уже известной на рынках, достигает своего максимального значения (73,5%) в низкотехнологичных отраслях, нацеленных на массового потребителя и вынужденных оперативно учитывать меняющийся спрос.

Достаточно консервативными с точки зрения уровня новизны выпускаемой продукции оказались среднетехнологичные отрасли, где более 60% инновационной продукции относится к категории усовершенствованной, а удельный вес новых товаров меньше, чем в низко-технологичных секторах. На наш взгляд, именно предприятия среднетехнологичных отраслей, производящие суммарно большую часть инновационной продукции и осваивающие основную долю инновационных затрат, и определяют общий низкий уровень новизны инноваций в отечественном промышленном производстве.

Принципиально новая продукция, производимая отечественными предприятиями, по данным официальной статистики, составляет немногим более 70 млрд. руб., а ее доля в совокупном объеме продукции промышленности –

0,6%. Даже в высокотехнологичных секторах эта доля не превысила 2,4%, что, существенно меньше, чем в большинстве европейских стран. Например, доля принципиально новой продукции в среднем по отраслям промышленности составляет в Финляндии – 17%, в Швеции – 15, в Германии, Франции, Великобритании – 10–11%. Если же рассматривать менее наукоемкие отрасли, то их вклад в выпуск принципиально новой продукции минимален: предприятия среднетехнологичных секторов высокого уровня – 1,2%, низкого уровня – 0,4, низкотехнологичных отраслей – 0,5% [5].

Следовательно, можно сделать вывод, что, во-первых, принципиально новые инновации остаются слабо востребованными со стороны предприятий промышленности России и, во-вторых, реальные приоритеты инновационной деятельности промышленных предприятий неуклонно смещаются от интеллектуальной составляющей инновационного процесса в сторону практических, внедренческих стадий.

Наиболее ощутимый рост инновационной активности наблюдается в отношении приобретения нового оборудования, производственного проектирования, технологической подготовки производства и др. На самом деле, предприятия российской промышленности предпочитают прочим видам инноваций закупку овециентованных технологий, т.е. машин и оборудования. Такую инновационную политику проводит около 68% предприятий. Мотивом ее реализации служит вполне оправданное в сложившейся ситуации стремление предприятий в кратчайшие сроки обновить материально-техническую базу, повысить технологический уровень и уровень конкурентоспособности производства, обеспечить быструю окупаемость вложенных средств.

Однако уже в ближайшей перспективе такая политика, препятствующая долгосрочным инвестициям в неовещественные технологии в виде патентов и других результатов НИР не может не вызвать разрушение накопленного в стране инновационного потенциала. Данные последних лет свидетельствуют о том, что по числу патентных заявок Россия более, чем в 19 раз отстает от США, в 7,8 раза от Китая, почти в 3 раза от Германии и в 2 раза от Канады. Доля принципиально новых патентоспособных разработок в за-

тратах на инновации составляет в России 18% против 33% в странах ОЭСР, а из числа использованных передовых технологий всего 2,6% имеют патент на изобретения [4].

В структуре инновационной деятельности наиболее инерционная динамика характерна для научно-исследовательских работ (НИР). Например, если в 1995 г. созданием инновационных заделов занимались 58% компаний, то в 2006 г. – только 33%. Исключение составляют высокотехнологические секторы, где собственные исследования ведут более 50% организаций. Примерно такая же ситуация наблюдается и с затратами на НИР: их удельный вес в общем объеме затрат на технологические инновации составляет чуть более 18% (в полтора раза ниже уровня 1995 г.), в высокотехнологических секторах – 47,9%. Сложившиеся тенденции негативно влияют на инновационный процесс, ведут к деградации научно-технической базы промышленности, утрате предприятиями самостоятельности в создании нововведений, потере преимуществ в производстве принципиально новой продукции [4].

Невысокий уровень инновационной активности промышленных предприятий различных отраслей помимо всего прочего провоцируется и низкой отдачей от реализации инноваций. Несмотря на то, что абсолютные объемы инновационной продукции постоянно растут, еще более высокими темпами растут затраты на их реализацию. Как следствие, если на рубль таких затрат в 1995 г. приходилось 5,5 руб. инновационной продукции, то в 2006 г. – уже 3,8 руб. Однако в высокотехнологических секторах – отдача вдвое выше [4].

Инновации существенно различаются не только по своему типу, но и по характеру воздействия на производство. Продуктовые инновации обеспечивают прорыв в производстве новых продуктов и основываются, как правило, на новых технологиях. Они могут быть как радикальными, так и инкрементальными. Последние представляют собой технологически улучшенные продукты, предназначенные в первую очередь для завоевания новых рынков сбыта. Менее новаторские – процессные инновации относятся к уже выпускаемой продукции и нацелены на повышение эффективности производственных процессов.

Безусловно, экономика нуждается в различных типах инноваций, но именно продуктовые технологические инновации в наибольшей степени определяют наполнение инновационной составляющей экономического роста предприятий промышленности. Они воздействуют не только на расширение рынков сбыта, но и на улучшение ассортимента продукции, повышение ее качества, эффективность использования различных ресурсов.

В России на долю продуктовых инноваций в среднем по промышленности приходится менее половины затрат на технологические инновации [1]. По удельному весу продуктовых инноваций выгодно отличаются высокотехнологичные и средне-технологичные отрасли высокого уровня. Однако более половины инновационной продукции в России основаны на процессных инновациях, которые характеризуются низким уровнем новизны. Их результаты проявляются обычно в наращивании производственных мощностей.

Низкая в целом результативность инноваций заметно ослабляет конкурентные позиции российских производителей на внешних рынках. Подавляющая часть их экспорта приходится на продукцию, не подвергавшуюся технологическим изменениям, а доля инновационных товаров, работ и услуг составляет всего 7,7%. Данные статистики наглядно свидетельствуют о том, что наиболее конкурентоспособными на мировых рынках оказываются российские компании, принадлежащие среднетехнологичным отраслям высокого уровня и некоторым производствам высокотехнологичных секторов.

Достижения отечественных предприятий промышленности в области внедрения инноваций выглядит весьма скромно на фоне стран ЕС, включая страны Восточной Европы. Например, доля отечественных предприятий промышленности, осуществляющих технологические инновации, в их общем числе составляет менее 10%, в то время как в Германии этот показатель равен 73%, в Ирландии – 61, в Бельгии – 58, в Эстонии – 47, в Чехии – 41%. Ближе к России по данному индикатору Латвия (17%), Болгария (18%), Венгрия (21%), Румыния (22%). Удельный вес инновационных товаров и услуг в общем объеме отгруженных



товаров и выполненных услуг в России составляет чуть более 5% [5].

Крайне негативным моментом является отсутствие на большинстве промышленных предприятий России системных и упорядоченных маркетинговых процедур по выбору и постановке на производство новой продукции, в силу чего 85–90% вновь осваиваемых продуктов не имеют желаемого объема сбыта. Процессы инвестирования в инновации не являются рационально управляемыми и осуществляются либо по очевидной необходимости, либо случайно.

Коммерческое использования новых технологий часто тормозится не только макроэкономическими причинами и экономическим состоянием потребителей инноваций, но и слабой проработанностью завершающих этапов исследовательских проектов, отсутствием у них инновационных перспектив, низким уровнем предлагаемых технологических решений. В научной среде еще не сформировалась соответствующая бизнес-культура, за редким исключением, российские ученые не умеют работать на конкретный заказ, выполнять его в сжатые сроки, строго следуя техническому заданию, что также затрудняет поддержание контактов между промышленностью и наукой. В этой связи неудивительно, что стоимость российского импорта технологий в 2,24 раза превышает стоимость их экспорта.

Единственная область, в которой Россия имеет более высокий показатель, – это торговля научными исследованиями, что является крайне негативной тенденцией. Как известно, в реальной практике на рыночную стоимость инновационного проекта гораздо большее влияние оказывает уже созданный в соответствии с этим проектом имущественный комплекс, чем сам проект. Создание имущественного комплекса по новому проекту в завершенном виде позволяет включить в его оценку не только стоимость разрозненных элементов комплекса, но и синергетический эффект. Такие характерные для инновационных проектов нематериальные активы как патенты, «ноу-хау», обученный персонал дополняют друг друга и ценны не столько по отдельности, сколько в совокупности.

Следовательно, несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста, в России со-

храняется непозволительно низкий для мировой державы уровень инновационной активности, который практически не изменился даже во время экономического подъема.

#### **Библиографический список**

1. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России // Национальный доклад. М., 2008.
2. Максаковский В.П. Географическая картина мира. Книга 1. М., 2008.
3. Рейтинг уровня инновационности развития стран мира по версии Information Technology and Innovation Foundation от 2 марта 2009 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bfm.ru>
4. Россия в цифрах. Официальное издание. М., 2009.
5. Strategic Priorities in Developing Science, Technology and Innovation Policy // OECD Meeting of Senior Executives. 2007.

## **СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАК ОСНОВА КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

**Морозко Н.И., д-р экон. наук, проф.**

Вероссийская государственная налоговая академия  
Министерства финансов РФ, г. Москва

Коммерческие банки являются одним из инструментов устойчивого экономического роста. В большинстве государств на банковском рынке доминирует олигополия. Например, в Европе средняя рыночная доля пяти крупнейших банков, как правило, выше 50%. Самое большое число банков действует в странах с высокоразвитым финансовым сектором, а также фрагментированной банковской системой. Бесспорным лидером являются США, где численность банков превышает 6 тыс. организаций. В Германии работает свыше двух тысяч банков, более половины из которых составляют кооперативные банки. Россия занимает третье место в мире, хотя к финансовым гигантам ее сложно отнести. На другом «полюсе» – страны, чьи банковские рынки малочисленны. К ним относятся экономики со слабо развитыми финансовыми системами (Таджикистан, Мозамбик, Туркменистан, Албания, Замбия и др.) и карликовые государства (Монако, Лихтенштейн, Мальта, Андорра).

За вычетом ряда аномалий, которую дают оффшорные финансовые центры (Сингапур, Гонконг и др.), с ростом территории стране нужно больше банков. Хотя в эпоху сетевых технологий фактор расстояния ушел в прошлое, тем не менее, клиент остается привязанным к местному отделению банка (открытие счета, оформление кредита и пр.).

Исходя из существующих международных закономерностей, «оптимальное» число банков в России – 220–280. Экспертные расчеты подтверждаются фактами: на первые две сотни банков приходится около 94% совокупных активов сектора. Остальные игроки незначимы с макроэкономической точки зрения. Приведенные оценки не означают, что необходимо намеренно сокращать число банков. Речь, прежде всего, идет о долгосрочной тенденции. Без административного принуждения число игроков на кредитном рынке к 2020 году опустится до 600 банков.

Повышение требований к капиталу банков оказывает множественные эффекты на рыночную структуру банковского сектора и на результаты его деятельности. В первую очередь, следует отметить, что нормы минимального капитала не предназначены для прямого регулирования численности банков. Между уровнем минимального капитала и количеством банков в стране не существует сколь-нибудь заметной связи. Повышение требований к капиталу серьезным образом влияет на степень конкуренции и концентрации в банковском секторе. Можно выделить как положительные, так и отрицательные эффекты ужесточения данного условия лицензирования. К положительным сторонам относятся:

Снижение стоимости заемных ресурсов для экономики. Малые банки из-за небольшого эффекта масштаба имеют более дорогое фондирование своих операций. Консолидация в секторе ведет к снижению средних процентных расходов по обязательствам банков и уменьшению процентных ставок для заемщиков из нефинансового сектора.

Увеличение денежного предложения за счет роста кредитного мультипликатора. Малые банки из-за низкой диверсификации клиентской базы вынуждены поддерживать более высокую ликвидность в качестве безопасного буфера, чем крупные банки. Возникают альтернативные

издержки, поскольку банковские ресурсы в достаточной мере не используются эффективно. По экспертным оценкам, консолидация российского банковского сектора до 200 крупнейших банков позволит увеличить денежное предложение в результате расширения кредитования на 1% ВВП [1].

Стимулирование укрупнения банков. В сравнении со странами Центральной и Восточной Европы средний российский банк представляет собой весьма скромную по размерам организацию. Более того, в России между размерами среднего банка и предприятия существует огромный разрыв. Большинство отечественных банков неспособно финансировать деятельность крупных предприятий. Стимулирование укрупнения банков как экономическими, так и административными мерами позволит создавать банки международного масштаба.

Повышение эффективности распределения финансовых ресурсов. Крупные банки обладают информационным преимуществом перед мелкими игроками, поскольку они могут осуществлять мониторинг значительной части рынка. За счет более низкой информационной асимметрии крупные банки способны распределять ресурсы более эффективно.

Упрощение банковского регулирования и надзора и сокращение расходов на него. Из-за большого числа кредитных организаций Банк России вынужден держать обширный штат специалистов для мониторинга ситуации в мелких банках. Консолидация сектора позволит оптимизировать банковское регулирование и надзор.

В то же время к отрицательным сторонам следует отнести следующие эффекты:

Снижение конкуренции на ключевых банковских рынках. По мере сокращения численности банков происходит усиление влияния крупных банков.

Рыночная власть позволяет им устанавливать заниженные процентные ставки по депозитам и завышенные ставки по кредитам. В результате действий крупных банков доступные для реального сектора финансовые ресурсы и экономический рост могут оказаться ниже потенциального уровня.

Снижение кредитного предложения за счет роста рационализации кредита. Крупные банки, с одной стороны, обладая существенным рыночным влиянием и полнотой информации о группах заемщиков, а с другой стороны, стремлением минимизировать риски, склонны к рационализации кредитов. Они намеренно отсекают от кредитования более рискованных заемщиков, что в долгосрочном периоде ведет к снижению инновационной активности и темпов экономического роста. В зависимости от отраслевой и секторальной структуры экономики концентрация на банковском рынке способна оказывать отрицательное влияние на экономическое развитие.

Дестабилизация региональных экономических систем в периоды кризисов. Небольшие местные банки, работающие в своей нише, оказывают стабилизирующее воздействие на региональную экономику. Их клиенты слабо диверсифицированы, в результате чего финансовые активы обладают низкой мобильностью. Напротив, местные филиалы столичных банков в периоды кризисов осуществляют трансферт активов в головную структуру для аккумуляции ликвидности, погашения внешних долгов и решения других задач.

Таким образом, в отсутствие местных банков региональные экономические системы оказываются беззащитными перед лицом потенциальных потрясений.

Сети филиалов и отделений крупных банков становятся источниками распространения системных шоков в регионе.

Высокие издержки санации системообразующих банков. Расходы государства на санацию системообразующих банков способны пошатнуть бюджетную стабильность и подорвать государственные финансы в целом. Риск бюджетной дестабилизации может быть одной из причин, почему власти воздерживаются от поощрения создания крупных участников рынка.

Риски системной нестабильности. Крупные банки более доходны, их активы хорошо диверсифицированы и за ними легче осуществлять банковский надзор. Теоретически это должно обуславливать повышенную устойчивость крупных банков к шокам и делать финансовую систему стабиль-

нее. Однако практика показывает, что власти рассматривают крупные банки как «слишком большие, чтобы обанкротиться» (too big to fail). Государство стремится их поддерживать в периоды нестабильности. Со своей стороны, рассчитывая на помощь от государства, крупные банки более склонны к рискам, а следовательно, более неустойчивы. Международный опыт банковских кризисов 1980-х и 1990-х годов показал, что угрозы системной нестабильности исходят в основном от крупных банков.

В случае системных кризисов издержки санации и реструктуризации банковского сектора оказываются ниже, если численность сектора выше, а средний размер банков – ниже.

В то же время в отношении крупных федеральных банков, которые составляют ядро банковского сектора, необходим комплекс экономических стимулов по повышению капитализации банковского сектора. В него могут войти:

- введение инвестиционной льготы по налогу на прибыль кредитных организаций;
- расширение источников формирования собственных средств за счет развития субординированных финансовых инструментов;
- снижение барьеров на пути размещения банковских акций на открытом рынке.

#### **Библиографический список**

1. Структурная модернизация финансовой системы России // Аналитический доклад. М.: Институт современного развития. 2010.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ МЕЖПРОДУКТОВОГО БАЛАНСА ДЛЯ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**Мякшин В.Н., канд. экон. наук, доц.**

Северный (Арктический) федеральный университет,  
г. Архангельск

В целях регулирования развития промышленного комплекса необходимо осуществлять управление издержками производства и реализации продукции. Для этого следует, прежде всего, разработать систему проведения мониторинга изменений затрат. Инструментом анализа может быть межпродуктовый баланс.

Общее состояние экономики Архангельской области в значительной степени определяет лесопромышленный комплекс (ЛПК), на его долю приходится 48,9% объёма промышленной продукции в действующих ценах.

Межпродуктовый баланс ЛПК Архангельской области разработан по 23 видам продукции в натуральном и стоимостном выражении. При его построении использована методология, предложенная лауреатом Нобелевской премии по экономике, автором метода «затраты-выпуск» В. Леонтьевым [2], и принципиальная схема межпродуктового баланса [1], источником информации послужили данные Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области (Архангельскстата).

Балансовые таблицы дают обширную исходную информацию для анализа различных аспектов состояния ЛПК, важнейшие элементы этой информации – коэффициенты затрат, главным образом, материальных.

Коэффициенты материальных затрат балансов должны выражать технологические нормы расхода материалов: именно это их свойство используется в межотраслевых моделях.

Эффективность применения межпродуктового баланса существенно зависит от того, в какой степени разработчику удаётся создать постоянный массив нормативных коэффициентов.

Существует два различных способа для определения коэффициентов прямых затрат. Первый заключается в изучении затрат отчётного периода. В этом случае коэффициент прямых затрат является средней арифметической из норм затрат на производство данного продукта, т.е. по рассматриваемым предприятиям:

$$a_{ij} = \frac{\sum_k a_{ij}^k x_j^k}{\sum_k x_j^k}, \quad (1)$$

где  $a_{ij}$  – коэффициент прямых затрат, показывающий, какое количество продукции отрасли  $i$  необходимо для производства продукции отрасли  $j$ ,  $k$  относится к предприятиям.

Исчисление коэффициентов прямых затрат по этому методу требует определённой устойчивости полученной средней, её независимости от изменения объемов производства.

Второй путь определения коэффициентов прямых затрат используется в плановой практике. Он основан на постепенном агрегировании технологических норм.

Коэффициенты прямых затрат обычно записываются как матрица  $A$ . Если обозначить выпуск положительным числом, т.е. единицей, а затраты – отрицательными числами, то тогда объединённые нормы затрат-выпуска можно записать как матрицу  $(E - A)$ .

В **табл. 1** представлены нормы расходов собственных ресурсов, в **табл. 2** представлены нормы расхода первичных ресурсов.

Средняя по ЛПК материалоемкость составила 0,4790, максимально её значение в производстве фанеры (0,6594), минимально – в лесозаготовительной промышленности (0,3816).

Межпродуктовый баланс позволяет выявить закономерности формирования структуры материальных затрат в различных производствах ЛПК.

Материалоемкость лесозаготовительной промышленности сопоставима с добывающими отраслями промышленности: характерным для них является относительно невысокий уровень материалоемкости.



Таблица 1

**Нормы расхода собственных ресурсов в ЛПК Архангельской области**

Продукты	Лесозаготовительная промышленность	Деревообрабатывающая промышленность				Целлюлозно-бумажная промышленность			
		Лесопильное производство	Производство фанеры	Производство строительных деталей из древесины и плит на древесной основе	Производство мебели	Производство целлюлозы	Бумага	Картон	Производство изделий из бумаги и картона
Лесозаготовительная промышленность	0,0	0,40	0,19	0,26	0,0	5,38	0,0	0,0	0,0
Лесопильное производство	0,0	0,0	0,0	0,12	0,17	0,0	0,0	0,0	0,0
Производство фанеры	0,0	0,0	0,0	0,14	0,23	0,0	0,0	0,0	0,0
Производство строительных деталей из древесины и плит на древесной основе	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производство мебели	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производство целлюлозы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,27	0,46	0,0
Бумага	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,51
Картон	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,69
Изделия из бумаги	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Таблица 2

**Нормы расхода первичных ресурсов в ЛПК Архангельской области**

Ресурсы	Лесозаготовительная промышленность	Деревообрабатывающая промышленность				Целлюлозно-бумажная промышленность		
		Лесопильное производство	Производство фанеры	Производство строительных деталей из древесины и плит на древесной основе	Производство мебели	Производство целлюлозы	Бумага	Картон
Условно-переменные затраты								
Сырьё и материалы (всего)	0,17	0,53	0,57	0,35	0,15	0,52		
Сырьё и материалы со стороны	0,17	0,26	0,41	0,01	0,05	0,24		
Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00		
Работы и услуги производственного характера	0,06	0,03	0,05	0,00	0,01	0,05		
Топливо	0,14	0,04	0,04	0,01	0,04	0,08		
Энергия	0,03	0,05	0,01	0,04	0,03	0,00		
ИТОГО	0,40	0,65	0,68	0,40	0,23	0,65		
Условно-постоянные затраты								
Затраты на оплату труда	0,32	0,20	0,17	0,12	0,08	0,08		
Отчисления на соц. нужды	0,12	0,07	0,06	0,04	0,02	0,03		
Амортизация основных фондов	0,08	0,03	0,01	0,03	0,02	0,03		
Прочие затраты	0,10	0,09	0,03	0,04	0,02	0,10		
ИТОГО	0,62	0,39	0,27	0,23	0,15	0,24		

Материалоёмкость выше в производствах, во внутренней структуре которых преобладает переработка, а не добыча (целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая промышленность). Высокие коэффициенты затрат, кроме того,

могут свидетельствовать о недостаточной эффективности способов производства (лесопильное производство).

Специализированное производство (например, фанеры) также характеризуется более высокой материалоемкостью, чем комбинированное.

Для каждого производства можно выделить небольшое число коэффициентов затрат, формирующих основную долю материалоемкости. Различия доли важнейших ингредиентов материалоемкости выражают, вероятно, особенности реальных технологий.

Во всех производствах ЛПК одним из главных является коэффициент затрат сырья и материалов, его значение максимально для целлюлозно-бумажной (0,3004), деревообрабатывающей (0,4463) и лесозаготовительной промышленности (0,1937). При этом для данных производств относительно большое значение имеет коэффициент затрат сырья и материалов со стороны.

Значительный удельный вес имеют затраты на топливо и энергию. Наиболее высокие коэффициенты затрат на топливо в лесозаготовительной промышленности (0,1233), что связано со спецификой технологических процессов заготовки и вывозки древесины, и в целлюлозно-бумажной промышленности (0,0857), что обусловлено большой теплоемкостью технологических процессов.

Относительно низкие значения коэффициентов затрат деревообрабатывающей промышленности (0,0417) объясняются преобладанием в технологии механической переработки древесины и использованием древесных отходов и опилок на энергетические цели.

Коэффициенты затрат электроэнергии имеют максимальное значение в деревообрабатывающей промышленности (производство древесноволокнистых плит – 0,0459, лесопильное производство – 0,0489, производство фанеры – 0,0182), что обусловлено применением энергоёмкого оборудования.

Целлюлозно-бумажная промышленность также является энергоёмкой, относительно низкое значение коэффициента затрат на электроэнергию (0,0041) объясняется наличием собственных ТЭЦ на крупных целлюлозно-бумажных комбинатах. Данный факт отчасти объясняет высокий пока-

затель коэффициента топливных затрат, в которые включены затраты на обеспечение работы ТЭЦ.

Представляет интерес анализ динамики материалоемкости лесопромышленного производства во времени.

Сравнительный анализ изменения коэффициентов во времени предполагает наличие ряда балансовых таблиц, сопоставимых друг с другом по методике построения, номенклатуре и оценке продукции.

Осуществлён анализ коэффициентов для одной и той же системы (ЛПК Архангельской области), но рассчитанных для различных моментов времени.

Изучению могут подвергаться все коэффициенты (комплексный анализ), либо отдельные коэффициенты (частичный анализ).

В качестве объектов анализа были выбраны: общая материалоемкость и коэффициенты прямых материальных затрат. Анализируемые коэффициенты затрат представляют собой достаточно крупные агрегаты. Анализ агрегированных коэффициентов представляет наибольший интерес, так как прикладные балансовые модели реализуются обычно в агрегированной классификации.

Главной задачей сравнительного анализа являлось выявление общих закономерностей динамики коэффициентов. Для проверки устойчивости коэффициентов затрат на основе таблиц межпродуктового баланса ЛПК была использована методика В. Леонтьева: разность одноимённых коэффициентов прямых затрат делится на среднее арифметическое этих коэффициентов.

$$K_{ij} = 2 \frac{a_{ij}^t - a_{ij}^{t-1}}{a_{ij}^t + a_{ij}^{t-1}} . \quad (2)$$

Результаты этого анализа показали, что наиболее значительные изменения коэффициентов прямых материальных затрат произошли за период 2007-2008 гг. В 2009 г. показатели коэффициентов оставались более стабильными (исключение составляет лесозаготовительная промышленность).

Необходимо отметить, что использованному индексу В. Леонтьева свойственна экономическая неопределённость:

знаменатель формулы (2) представляет среднее арифметическое значение коэффициентов прямых затрат, следовательно, полученный индекс характеризует колебания коэффициентов вокруг средней, которая может и не наблюдаться.

Иной способ исследования изменения коэффициентов основан на анализе динамических рядов, составленных из коэффициентов прямых затрат. Такой подход позволяет сосредоточить основное внимание на изучении технологических особенностей производства.

В 2009г. общая материалоёмкость выросла в среднем по ЛПК на 12%. Среди слагающих общую материалоёмкость коэффициентов затрат на единицу валового продукта наиболее заметен рост коэффициентов затрат лесозаготовительного производства (на 29%) и целлюлозно-бумажного производства (на 15%) при снижении коэффициентов материальных затрат в деревообрабатывающей промышленности на 10%.

Несмотря на отдельные труднообъяснимые явления в динамике норм расхода материальных ресурсов, показатели всё же отражают закономерности их изменения.

Уменьшается внутриотраслевое потребление собственных лесоматериалов при росте коэффициентов затрат сырья и материалов со стороны, а также покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Наблюдается рост топливно-энергетических затрат, что связано как с изменением технологических характеристик, так и с повышением цен на энергоресурсы и горюче-смазочные материалы.

Нормы расхода материальных ресурсов, полученные на основе данных межпродуктового баланса, позволяют сделать определённые выводы о реальных технологиях.

Коэффициенты прямых затрат показывают лишь непосредственные (прямые) производственные потребности и не отражают косвенных потребностей одних производств комплекса в продукции других.

Математическая обработка межпродуктового баланса позволяет выявить структуру распределения продукции и материальных затрат с учетом всех косвенных производст-

венных взаимосвязей, в частности, используя коэффициенты комплексных затрат.

Комплексные затраты по своей экономической природе аналогичны полным затратам, но образуются в результате более ограниченных производственных взаимосвязей: они учитывают прямые и косвенные взаимосвязи лишь в пределах рассматриваемого комплекса производств.

Для анализа материалоемкости используются коэффициенты внутрикомплексных затрат, которые характеризуют полные потребности в валовых выпусках производств комплекса для получения единицы конечной продукции  $j$ -го вида  $Y_j$ .

Коэффициенты внутрикомплексных затрат  $K_{ij}$  есть элементы матрицы, обратной к матрице  $(E-A)$

$$K = (E - A)^{-1}, \quad (3)$$

где  $A$  – матрица коэффициентов внутрикомплексных затрат.

В общем случае при любых значениях конечной продукции имеем:

$$X = (E - A)^{-1} Y = KY$$

или

$$X_i = \sum_{j=1}^n K_{ij} Y_j \quad (4)$$

Экономическое содержание коэффициента  $K_{ij}$  состоит в том, что он выражает величину полных потребностей в  $i$ -ой продукции для получения единицы конечной продукции  $j$ -го вида.

Степень возрастания комплексных затрат по сравнению с аналогичными прямыми затратами зависит от тесноты внутрикомплексных производственных связей.

Коэффициенты внутрикомплексных затрат производств ЛПК свидетельствуют о том, что внутрикомплексные связи имеют преобладающее значение во всей совокупности производственных связей комплекса. Как следует из данных **табл. 3**, доля внутрикомплексного производственного потребления в общем объеме производственного по-

требления составляет в деревообрабатывающей промышленности 98%, в целлюлозно-бумажной – 76%.

Таблица 3

**Показатели внутрикомплексных затрат производств ЛПК Архангельской области**

<b>Производство</b>	<b>Доля внутрикомплексного производственного потребления в общем объеме производственного потребления, %</b>	<b>Доля внутрикомплексной потребности в продукции от общего объема производства, %</b>
Лесозаготовительная промышленность	0,54	99,46
Деревообрабатывающая промышленность	97,91	0,94
Целлюлозно-бумажная промышленность	66,17	27,69

При этом доля внутрикомплексной потребности в продукции лесозаготовительной промышленности составляет 99% от объема производства, в целлюлозно-бумажной – 15%, в деревообрабатывающей – превышает объем производства на 6%.

Анализ таких показателей является частью исследования особенностей лесопромышленного производства в Архангельской области.

**Библиографический список**

1. Каргополов М.Д. Межоперационный баланс затрат и результатов производства: теория и практика / М.Д. Каргополов. Архангельск: изд-во АГТУ, 2001.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика; пер. с англ. М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1997.

# **МАГНИТНАЯ ЛЕВИТАЦИЯ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РЕШЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ**

**Николихина Ю.А.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Естественная эволюция технологического развития обусловила появление наукоёмких производств. Инновационная деятельность, в свою очередь, является логическим продолжением постепенного усиления влияния научно-технического прогресса на мировую экономику.

Современное использование инноваций в перспективе позволяет снизить себестоимость и обеспечить высокий прирост прибыли, которая становится основой достижения стратегического конкурентного преимущества.

Процессы глобализации, изменения традиционных мировых хозяйственных связей ставят перед Россией задачу рационального использования потенциала своего уникального экономико-географического положения [1]. В настоящее время на 40% территории страны ограничена транспортная доступность, в недостаточной мере используется транзитный потенциал. Несомненно, традиционные виды транспорта обладают резервами для развития, однако только за счёт модернизации и реконструкции транспортную проблему не решить.

Перспективным направлением развития пассажирских перевозок является строительство технически передовых поездов на магнитном подвесе. Маглев или магнитоплан (от англ. *magnetic levitation* — магнитная левитация) «парит» в воздухе, целиком и полностью держась за счет магнитного поля.

Особая технология отслеживает точное местонахождение поезда и посылает данные в центр управления, то есть состав полностью управляется при помощи компьютеров.

Скорость состава, достигающая 700 км/ч, позволяет составить конкуренцию воздушным сообщениям на малых для авиации расстояниях (до 1000 км).



На данный момент существует 3 основные технологии магнитного подвеса поездов:

1. На сверхпроводящих магнитах (электродинамическая подвеска, EDS).

2. На электромагнитах (электромагнитная подвеска, EMS).

3. На постоянных магнитах (новая и потенциально самая экономичная система).

Состав левитирует за счёт отталкивания одинаковых полюсов магнитов и, наоборот, притягивания разных полюсов. Движение осуществляется линейным двигателем.

Серьёзной проблемой проектирования является большой вес достаточно мощных магнитов, поскольку требуется сильное магнитное поле для поддержания в воздухе массивного состава.

Сравнительно низкие энергозатраты и расходы на обслуживание (содержание) трассы (по данным Швейцарских исследований 35% относительно обычных поездов), делают разработку экономически привлекательной.

Единственная в мире действующая линия для поезда на магнитном подвесе находится между центром Шанхая и международным аэропортом Пудунг с максимальной скоростью маглева в 430 км/ч, но в настоящее время всё более и более ощущается необходимость в транспортных магистралях, использующих электромагнитную левитацию.

Санкт-Петербург – крупнейший культурный и экономический центр северо-запада России, и проблема развития транспортной инфраструктуры является для города и его жителей крайне актуальной. Петербург расширяется, динамично застраиваются и развиваются пригороды, в т.ч. расположенные в Ленинградской области, призванные восполнять дефицит трудовых ресурсов в городе, создавать городскому населению лучшие условия для отдыха и обеспечения их сельскохозяйственными продуктами.

Существующие транспортные системы обладают рядом проблем, таких как: низкий уровень безопасности; низкая комфортабельность, неудовлетворительная регулярность и пропускная способность; перегруженность улично-дорожной сети; низкая маршрутная скорость сообщения (~20 км/ч), ведущая к недопустимому увеличению времени

поездки пассажира к месту работы (>1 ч); существенное воздействие на экологическую обстановку в городе; нерациональный расход жидкого органического топлива; постоянно растущая недостаточность парковочных мест и мест для хранения и стоянки автотранспорта; значительная площадь отчуждаемых территорий под транспортные магистрали.

Проект «Царскосельский Маглев» — это первая городская линия на магнитном подвесе, которая должна объединить следующие важные для города точки: Московский вокзал – Аэропорт – Пассажирский ХАБ – 18 км за 9 мин; аэропорт – Павловский музыкальный вокзал – 18 км за 5 мин; Охта-центр – Московский вокзал – 4 км за 3 мин. Итого: 40 км [2].

Проект направлен на решение проблемы повышения эффективности перевозок, техногенной, биологической безопасности и комфортности наземного транспорта, адаптированного к отечественным климатическим и погодным условиям.

Реализация проекта «Царскосельский Маглев» – первый шаг на пути повышения экологичности городского общественного транспорта, который признаётся одним из наиболее крупных источников загрязнения. Высокотехнологичная альтернатива существующему рельсовому транспорту – городским трамваям и пригородным электропоездам, «Царскосельский Маглев», обеспечит город быстрым, надежным, безопасным видом общественного транспорта и предоставит привлекательную альтернативу растущей автомобилизации.

Первый этап («пассажирский ХАБ Московский вокзал – аэропорт») повысит надежность транспортной связи Санкт-Петербург – Москва, а также ее конкурентоспособность с соседними странами (Финляндия, страны Балтии), и удовлетворит потребность в перевозках пассажиров из Петербурга и в Петербург.

Второй этап («аэропорт Пулковое – Пушкин – Павловск») позволит возродить культурные традиции, наладить высокоскоростное сообщение с пригородами Санкт-Петербурга. Участок «Московский вокзал – Охта-центр» обеспечит динамичность транспортной связи Охта-центра

(60 тыс. рабочих мест) с политическими и экономическими центрами страны и города.

И в заключение хотелось бы отметить, что идея транспорта на магнитной подушке, является наиболее перспективной на ближайшие десятилетия, поэтому модернизация и внедрение современных технологий в высокоскоростные линии приведет к широкомасштабному переходу на этот вид транспорта XXI века.

#### **Библиографический список**

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.protown.ru>
2. Журнал-каталог «Транспортная безопасность и технологии». 2010. №2.

## **РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА КАК БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ НАРО-ФОМИНСКОГО РАЙОНА)**

**Новосадов С.А., канд. экон. наук, доц.**

Филиал Российского государственного социального университета, г. Наро-Фоминск

Среди теоретических и практических подходов к развитию бизнес-процессов, возникших в последние годы, можно выделить образование в различных странах особых бизнес-центров, создаваемых, как правило, в научно-технических и производственно-технологических комплексах и в сферах высоких технологий. Такой подход получил название «бизнес-инкубаторов» [1].

В основе «инкубаторного» подхода лежат цели и задачи формирования определенной позитивной предпринимательской среды и оказание конкретной поддержки для нарождающихся бизнес-единиц в какой-либо отрасли хозяйствования.

С учетом большой важности данной проблемы для России, а также для социально-экономических условий, в которых находятся хозяйства большинства стран СНГ, мо-

жет быть предложен подход по совершенствованию управления развитием корпоративных комплексов хозяйственной сферы в локальных территориальных образованиях на базе выработки целевых мотиваций эффективного коммерческого регулирования имеющимися в каждом регионе ресурсами.

Однако каких-либо готовых типовых моделей для наращивания институционального потенциала в регионах в настоящий момент пока нет. При чисто государственном руководстве все, как правило, упирается в недостаточность требуемых финансовых и материальных ресурсов, а также в невозможность правильно определять и корректировать предпринимательские приоритеты. Это приводит к постоянному «латанию дыр» в реализуемых программах, упирается в несовременный менеджмент, слабо ориентированный на конечный результат, в правовую незащищенность проводимых организационных мероприятий, в информационную закрытость деятельности коммерческих структур.

Что касается эффективных производственных «бизнес-инкубаторов», то они должны стремиться предоставить финансовые, материальные ресурсы, необходимые для выживания и роста предприятий, которых всегда не хватает. Поэтому фактически сегодня следует говорить не о конкретных «бизнес-инкубаторах» как таковых, а о «инкубировании бизнеса» как интерактивном процессе регионального развития, нацеленном на то, чтобы вдохновить предпринимателей на корпоративную организацию дела и поддержать начинающие компании в разработке новаторских продуктов. Тогда «инкубирование» в широком смысле будет означать создание условий, способствующих и благоприятствующих эффективному развитию предпринимательства и начинающих производственных компаний.

Таким образом, «бизнес-инкубатор» – это в целом место концентрации деятельности фирм для эффективного развития отраслей местной экономики. Одной из ключевых проблем при создании бизнес-инкубаторов является вопрос о продолжительности «инкубационного» периода. Оптимальной продолжительностью поддержки предприятий на этапе их становления считается обычно срок от 3-х до 5-ти лет.

Рассматривая существующие в мировой практике подходы к созданию структур бизнес-инкубаторов в замкнутых территориальных образованиях, следует выделить ряд методических особенностей в использовании данных теоретического и практического подходов при формировании предпринимательской инкубаторной среды [2].

1. Организация бизнес-инкубаторов имеет главной целью создание в регионах определенной жизнеобеспечивающей предпринимательской среды в виде развития какого-либо вида предпринимательства или направления бизнеса.

2. Формирование в рамках регионального инкубаторного комплекса должно строиться исходя из гармоничного соединения интересов местных органов власти, предпринимательства и общества.

3. Организация отдельных бизнес-единиц должна осуществляться в рамках задач региональных программ экономического развития. В таком случае только этим группам предприятий может быть присвоен статус «инкубаторов» – как совокупности фирм и компаний, действующих в определенном хозяйственном режиме и поэтому обладающих предоставленными им льготами и преференциями.

4. Важным шагом в создании региональных производственных инкубаторов должно стать приведение требований к особенностям коммерческой деятельности в соответствие с мировой практикой, а также требованиями развития рынка товаров и услуг в России.

5. В основу комплектации бизнес-инкубаторов в качестве необходимых материальных и финансовых ресурсов могут быть положены денежные средства и имущество как самих предприятий и коммерческих структур, заинтересованных в реализации хозяйственных программ региона, так и государственные ресурсы.

6. При установлении форм собственности на ресурсы и объекты бизнес-инкубаторов могут использоваться как государственные, так и смешанные формы собственности, но при сохранении контролирующего участия государственных органов в управлении ими.

7. При формировании общей организационной структуры инкубаторов могут привлекаться внерегиональные и

зарубежные ресурсы от всех заинтересованных сторон, для которых решение данных отраслевых и межотраслевых проблем может осуществляться на межрегиональной или международной основе взаимоотношений.

8. При создании инкубаторов могут использоваться современные методы и механизмы инкорпорирования, т.е. будут происходить процессы имущественного и правового взаимопроникновения между уже функционирующими отдельными участниками бизнеса и вновь образованными производственными структурами.

Исходя из изложенного, в основу общей схемы построения деятельности в рамках производственного бизнес-инкубатора можно положить иерархическое взаимодействие различных уровней организации производства, начиная от конкретных производственно-технологических элементов до высшего организационного уровня руководства бизнесом.

Использование системного подхода к анализу взаимодействующих факторов позволяет исследовать и реализовать процессы использования региональной производственной инфраструктуры в единстве выделения ключевых предпринимательских элементов и коммерческих шагов построения требуемой структуры хозяйства в подотраслях.

Для этого в регионах, при поддержке местных органов власти, должны быть сформированы конкретные производственные бизнес-инкубаторы, которые будут в состоянии «вытянуть» региональную цепочку предпринимательства.

В этой связи ближайшими задачами должно стать:

- создание в регионе системы бизнес-инкубационных центров для малого и среднего бизнеса;
- сокращение численности и упорядочение деятельности всех проверяющих и контролирующих органов;
- разъяснение субъектам малого и среднего бизнеса их ответственности за результаты региональной хозяйственной деятельности;
- введение системы упрощенной регистрации предприятий малого и среднего бизнеса;
- разработка и реализация программы подготовки и переподготовки кадров, совершенствование информаци-

онной поддержки малого и среднего предпринимательства.

В качестве примера создания регионального бизнес-инкубатора рассмотрим хозяйственные возможности в Наро-Фоминском районе Московской области.

Анализ последних лет показал, что промышленность, как отрасль, стала ведущей и бюджетообразующей в экономике Наро-Фоминского муниципального района и сегодня она представлена 25 крупными и средними и 136 малыми предприятиями.

В объеме отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг в 2008 г. доля предприятий промышленности составила более 80%.

Советом депутатов Наро-Фоминского района была принята «Инвестиционная программа Наро-Фоминского муниципального района на период до 2012 года» [3]. Основная цель принятой Программы – освоение новых инвестиционных проектов, эффективное использование научно-промышленного потенциала, создание дополнительных рабочих мест и увеличение доходной части бюджета.

Существующие перспективы развития экономики Наро-Фоминского района потенциально имеют возможности широкомасштабного сотрудничества с российскими и ближайшими партнерами в приоритетных областях деятельности, в том числе: комплектующих деталей для самолетов, деталей и узлов к газотурбинным установкам; панелей и других конструкций из бетона; строительных профилей из ПВХ; электроизоляционных материалов; комбикормов; алюминиевых банок для напитков и крышки к ним и т.д.

В структуре промышленного производства по крупным и средним предприятиям по-прежнему существенно преобладают машиностроение и металлообработка – 75,4%; химическая и нефтехимическая – 8,8 %; пищевая – 7,4%.

Количество малых предприятий с образованием юридического лица насчитывает более 840 единиц, индивидуальных предпринимателей – более 5000 единиц и в расчете на одну тысячу населения района – более 28 единиц.

Малое предпринимательство сосредоточено в основном в пяти отраслях экономики: торговле и общественном

питании (92,4%); здравоохранении, бытовом обслуживании и организациях науки (2,8%); промышленности (2,3%); строительстве (1,4%); коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынков (1,1%).

Аналитическая оценка экономики в Наро-Фоминском районе показывает, что понятие кооперационного эффекта в хозяйственном комплексе можно рассматривать не только и не столько в качестве инновационно-инвестиционного эффекта, но и, прежде всего, в качестве процесса внедрения более развитых технологических совокупностей во взаимосвязанные или сопряженные технологические цепочки и подтягивания их до уровня эффективного функционирования. Иными словами, на уровне района возможно получить синергический эффект технологического развития, представляющий собой результат процесса, который может заключаться в следующем.

На первом этапе процесса, путем проведения совокупного маркетингового, технологического, инновационного анализов существующего рынка отраслей района определяется технологическая совокупность, находящаяся в узле связей межотраслевых (межрегиональных) взаимодействий. Ее можно определить как ключевой фактор успеха (КФУ) проекта. Она, для определения перспективы ее разработки, должна иметь определенный потенциал развития. Данный потенциал должен основываться на интеллектуальном потенциале, современную технологическую базу и оборудование, на высокопрофессиональный коллектив исполнителей, занятых в производстве и управлении.

На втором этапе, для эффективной реализации проекта по КФУ, необходимо создание бизнес-инкубатора, где федеральные и местные органы власти совместно с предпринимательскими структурами, в частности здесь может быть задействована Ассоциация предпринимателей Наро-Фоминского района и существующие научные организации района такие как ВИМС, НФФ ВНИИ геофизики, ВНИГНИ, ЦНИИЭПсельстрой (имеющих существенные площади и здания, которые практически не вовлечены в какую-то деятельность, а некоторые из них превратились в арендные организации), для создания благоприятного финансового и инвестиционного климата, включая предоставление льгот-



ных кредитов, частичное погашение задолженности, внедрение ресурсосберегающих производственных технологий, развитие межрегиональных связей, которые впоследствии положительно скажутся на конкурентоспособности выпускаемой продукции самих технологических совокупностей.

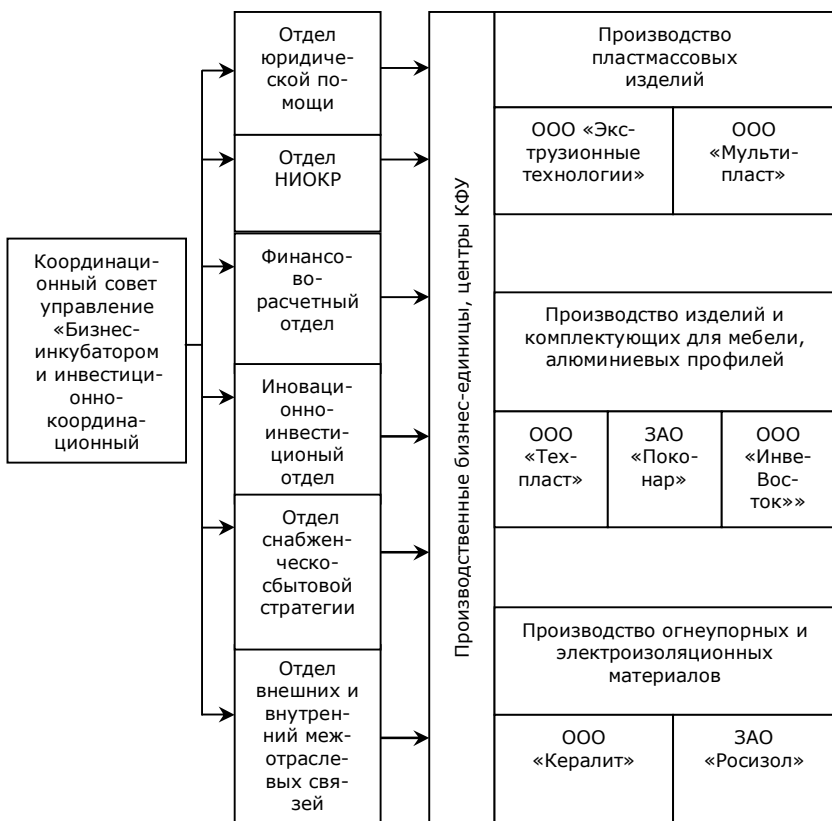
Третий этап процесса предполагает проведение оценки влияния различных факторов на производство товарной продукции у предприятий, объединенных связями региональных и межрегиональных взаимодействий. Анализ нескольких факторов позволяет выбрать наиболее перспективные структурные преобразования составляющих производства товарной продукции. По мере развития взаимодействия технологической совокупности и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции начинает увеличиваться платежеспособный спрос, тем самым – и прибыль.

Одним из вариантов создания производственного бизнес-инкубатора в Наро-Фоминском районе может быть кооперирование однопрофильных промышленных предприятий.

Наиболее показательным может быть производственный бизнес-инкубатор, обеспечивающий создание и дальнейшее развитие как минимум трех производств малого и среднего бизнеса: изделий из пластмасс; изделия и комплектующие для мебели; электроупорные и электроизоляционные материалы.

Таким образом, наиболее рациональным путем в развитии данного бизнеса в Наро-Фоминском районе может стать комплексный подход, ориентированный на объединение усилий по производству различных видов изделий и комплектующих в единой структуре бизнес-инкубатора.

Исходя из условий экономического хозяйствования района в общем виде организационная структура такого производственного бизнес-инкубатора, может быть следующей (**рис. 1**).



*Рис. 1. Схема бизнес-инкубатора по трем производственным направлениям в Наро-Фоминском районе (вариант)*

Ключевыми элементами организационной структуры являются: организационно-координационный центр, который осуществляет общее руководство созданием соответствующих производств, отбор и выбор инновационных бизнес-планов, разработкой новых инновационных и технологических разработок, аккумулярование необходимых финансовых ресурсов, привлечение дополнительных инвестиций в развитие, осуществление взаимодействия на регио-

нальном и межрегиональном уровнях с государственными и негосударственными деловыми структурами.

В отличие от чисто корпорационного объединения данная форма сотрудничества предприятий не требует их юридического слияния, а в отличие от консорциумного соглашения – она все же подразумевает наличие единого бизнес-центра по управлению всей деятельностью.

При этом за счет концентрации производственной базы и значительного объема организационно-управленческих функций в рамках единого бизнес-инкубатора достигается существенное снижение общих затрат (капитальных и текущих). По предварительным результатам экспертных оценок, объединение в единый комплекс отдельных производств позволяет повысить их рентабельность на 14-15%.

Следует, однако, учитывать, что приведенные значения рентабельности являются только наглядным примером, отражающим общую тенденцию концентрации и диверсификации деятельности с использованием «инкубационного периода», так как при практической реализации проектов будут возникать многочисленные дополнительные факторы, способствующие повышению или понижению кооперационного эффекта. В то же время переход к производственным объединениям, построенным на основе бизнес-инкубаторов, может стать реальной основой подъема предпринимательства в регионе при активной государственной поддержке, особенно малого и среднего бизнеса.

Таким образом, система государственного регулирования предпринимательства нуждается в совершенствовании с учетом сложившейся социально-экономической ситуации в различных регионах страны и необходимости равноправного вхождения России в мирохозяйственные связи на качественно новом жизненном уровне.

#### **Библиографический список**

1. Совершенствование управления в регионах России на основе создания бизнес-инкубаторов // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. №1.
2. Best practice in business incubation. U.N.: New York and Geneva, 2000.
3. Инвестиционная программа Наро-Фоминского муниципального района на период до 2012 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.narofominsk.ru>

## **ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ**

**Пириашвили А.Б., канд. экон. наук, с.н.с.  
Федяй Н.О.**

Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины», г. Киев, Украина

Сегодня вопросы государственной региональной политики должны выходить на первый план по всем параметрам экономического развития, так как являются ключевыми в организационной структуре управления экономикой в целом. В свою очередь государственная региональная политика должна базироваться на таком управленческом инструментарии как стратегическое управление социально-экономическим развитием, стержнем которого является стратегия (на основе долгосрочных прогнозов на 15-20 лет), и её производных – программах и планах развития (подразумевают краткосрочный прогнозы 3-5 лет). О существующих задачах и проблемах стратегического управления экономическим развитием регионов Украины пойдет речь в данном исследовании.

В условиях построения инновационной модели развития экономики необходимо четко ставить стратегические цели и понимать стратегические задачи экономического развития в долгосрочной перспективе, особенно это касается регионального уровня хозяйствования. Необходима четкая согласованность практических действий и стратегических планов, как на государственном уровне, так и на региональном уровне.

В первую очередь, необходимо остановиться на вопросах законодательного обеспечения экономического развития регионов и экономики в целом. Следует отметить, что нормативно-правовая база стратегического управления экономическим развитием регионов Украины достаточно объемлемая и широко развитая. Для общей картины составлена хронологическая таблица, где отображено становление нормативно-правовой базы (**табл. 1**).

Таблица 1\*

**Хронология становления нормативно-правовой базы социально-экономического развития регионов Украины**

<b>№ п/п</b>	<b>Статус нормативно-правового акта</b>	<b>Название нормативно-правового акта</b>	<b>Год принятия</b>
1	Постановление президиума Национальной Академии Наук Украины	О научных основах устойчивого развития Украины	1998
2	Постановление Верховного Совета Украины от 24 декабря 1999 года № 1359-XIV	Про Концепцию стабильного развития населённых пунктов	1999
3	Закон Украины от 23 марта 2000 года № 1602-III	О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины	2000
4	Указ Президента Украины 25 мая 2001 года № 341/2001	Концепция государственной региональной политики	2001
5	Приказ Министерства экономики Украины	Об утверждении Методических рекомендаций по формированию региональной стратегии развития	2002
6	Закон Украины от 8 сентября 2005 года № 2850-IV	Про стимулирование развития регионов	2005
7	Постановление Кабинета Министров Украины от 21 июля 2006 года № 1001	Об утверждении Государственной Стратегии регионального развития на период до 2015 года	2006
8	Распоряжение Кабинета Министров Украины	О принятии Концепции усовершенствования системы прогнозных и программных документов по вопросам социально-экономического развития Украины	2006
9	Решение Совета регионов	Решение Совета регионов относительно Реформы регионального развития в 2011 году	2011

\* Составлена авторами

В таблице не отражены международные договора, такие как Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию (1992 г.); Повестка дня XXI ст., и др. Целью исследования было презентовать именно украинские реалии законодательного обеспечения социально-экономического развития регионов Украины.

Принятая в Украине на государственном уровне Национальная стратегия социально-экономического развития до 2015 года (далее Стратегия) базировалась на принципах стабильного развития прописанных в программе действий «Повестка дня на XXI век». В Стратегии прописаны основные тенденции социально-экономического развития страны, (межрегиональные диспропорции, экономический потенциал, человеческие ресурсы), основные проблемы регионального развития, принципы региональной политики, цель и стратегические задачи региональной политики (повышение конкурентоспособности регионов и укрепление их ресурсной базы, обеспечение развития человеческих ресурсов, развитие межрегионального сотрудничества, создание институциональных условий для регионального развития), механизмы реализации Стратегии (нормативно-правовое и институциональное, организационное, финансовое, научно-методичное обеспечение), этапы реализации Стратегии, ожидаемые результаты и мониторинг и оценка реализации Стратегии.

Остановимся на основных проблемах стратегического управления на региональном уровне, которые, на наш взгляд, затрудняют эффективную реализацию данной национальной стратегии и отдельных стратегий экономического развития регионов на практике. Среди них можно выделить следующие основные проблемы:

1. Структура изученных нами Стратегий зарубежных стран (например, Польша) сильно отличается от Стратегии Украины, в первую очередь в национальной Стратегии Украины отсутствует такой ключевой элемент как SWOT-анализ. Также отсутствует анализ по видам экономической деятельности для экономики Украины в целом.

2. В Стратегии в дополнениях исполнители попытались прописать приоритетные направления развития регионов и показатели оценки реализации стратегии. Хотя, как

известно стратегия как инструмент стратегического управления региональным развитием (как научный термин) – это совокупность принципов, приоритетных целей и направлений деятельности правительства в существующей и постоянно изменчивой социально-экономической среде. Множество факторов формирования конкретной региональной Стратегии определяют уникальность каждой из Стратегий.

По нашему мнению, прописанные элементы больше соответствовали бы региональным либо муниципальным стратегиям, где более детально и углублённо, разбивая по блокам (экономический, социально-культурный, природно-ресурсный, инфраструктурный и, как итог экологический) можно охватить затронутые вопросы.

3. Несогласованность принятия законодательных актов уже в верхних слоях нормативно-правовой базы. А именно: в Украине до сих пор не принята Концепция Стабильного Развития (СР) Украины, которая, как известно, служит почвой для написания уже имеющейся Стратегии. В свою очередь, существует Концепция СР населённых пунктов, в которой чётко определено: «Концепция является основой для разработки соответствующих нормативно-правовых актов и программ социально-экономического развития населенных пунктов, обеспечение скоординированной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления по решению практических задач на региональном и местном уровне» [3].

4. Региональные Стратегии развития сильно отличаются по своей структуре, а также имеют различия и разногласия в целях и задачах с национальной Стратегией. Также имеет место свободное использование терминологии, несмотря на то что в Методических рекомендациях по разработке Стратегий глоссарий четко определен (например: авторами используются следующие термины определения экономического потенциала – экономический потенциал, социально-экономический потенциал, производственный потенциал [4]), что способствует подмене одного понятия другим и утрате четкой смысловой нагрузки на содержание того или иного документа.

5. Механизмы реализации данных стратегических документов социально-экономического развития несовершен-

ны. Это подтверждает практика реализации стратегий на региональном уровне, большинство из них не работают эффективно на практике и носят только формальный, декларативный характер (опубликованы на сайтах). Только несколько областей Украины могут похвастаться реально работающими и эффективными стратегиями экономического развития регионов – Харьковская, Закарпатская, Винницкая и Тернопольская области.

Таким образом, необходимо выработать конкретные предложения по усовершенствованию процесса стратегического управления региональным развитием в Украине. Основной подход в решении данной проблемы, на наш взгляд, состоит в том, чтобы адаптировать принципы стратегического менеджмента как технологии управления на региональном уровне хозяйствования, таким образом, чиновники на местах будут выполнять функции менеджеров по управлению экономическим развитием территорией.

Следующей важной особенностью стратегического управления является применение на практике законов и принципов синергетики, которые позволят учитывать и мобилизовать интересы, возможности различных институтов рыночной экономики на региональном уровне, таких как бизнес, власть и общество. Это позволит оптимально регулировать и эффективно управлять взаимоотношениями между различными субъектами хозяйствования в регионах.

Важную роль в обеспечении эффективного стратегического управления играет институциональное обеспечение, в частности нормативно-правовое обеспечение стратегического управления региональным развитием. На сегодня Совет регионов Украины принял решение относительно Реформы регионального развития в 2011 году. В нем говорится, что необходимо разработать на базе законопроектов «Про основы государственной региональной политики» Закон, который будет соответствовать европейским стандартам, нормам и принципам системы государственного управления региональным развитием [5].

Также, к институциональному обеспечению следует отнести организационное обеспечение механизма реализации стратегией регионального развития, которое предполагает формирование необходимых программ и планов соци-



ально-экономического развития регионов с целью достижения поставленных стратегических целей региональной государственной политики. Организационную основу механизма управления стратегией регионального развития составляют государственные специализированные структуры государственного, регионального и местного уровня.

#### **Библиографический список**

1. Самогородская М.И. Система обеспечения функционирования механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Региональная экономика: теория и практика. 2004. №12(15).
2. Владыццев Н.В. Территориальное стратегическое планирование устойчивого развития регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №13(70).
3. О Концепции устойчивого развития населенных пунктов [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Про проект Стратегии экономического и социального развития Херсонской области до 2015 года (в редакции на май 2008) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oblrada.ks.ua/?id=11623>
5. Решение Совета регионов относительно Реформы регионального развития в 2011 году [Электронный ресурс]. URL: [www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua)

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СЕТИ SMART GRID В РОССИИ**

**Плетнева А.Г.**

ЗАО «Системинвест», г. Москва

Ряд крупных системных аварий на энергетических объектах и сетях США в начале 2000-х гг. положил начало активному развитию новой концепции *Smart Grid*, объединяющей ряд технологий для решения важных стратегических задач: повышения надежности электроснабжения, а также повышения энергетической и экономической эффективности отрасли в целом. Кроме этого, одной из ключевых задач концепции *Smart Grid*, является забота о сохранении окружающей среды.

Концепцию *Smart Grid* можно разделить на следующие ключевые сегменты: учет энергоресурсов; автоматизация генерации; автоматизация магистральных электрических сетей и узловых подстанций, регулирование перетоков; ав-

томатизация распределительных сетей; управление и мониторинг состояния электротехнического оборудования; собственно электрические сети и установки потребителей; нетрадиционные и возобновляемые источники энергии.

Для указанных сегментов целесообразно выделить системы, использование которых будет соответствовать концепции *Smart Grid*. К ним можно отнести системы:

- автоматизированного учета и информационные системы потребителей;
- мониторинга состояния и управления электротехническим оборудованием;
- автоматизации для повышения надежности и безотказности электроснабжения;
- обеспечения интеграции источников электроэнергии малой мощности и накопителей;
- управления данными;
- управления оперативным персоналом.

Объединенные в единый комплекс, эти системы позволяют осуществить переход от используемой сейчас фиксированной структуры энергосети, где электрический ток по кабелю поступает от станции к потребителю и подается в соответствии с заранее заданным напряжением и частотой - к гибкой системе, где каждый узел сети является активным элементом. При этом интеллектуальная электрическая сеть при любом изменении условий, будет способна произвести переконфигурацию в автоматическом режиме.

Цели развития Единой Энергетической Системы России (ЕЭС России) совпадают с целями развития энергосистем других стран, поэтому концепция *Smart Grid* в нашей стране имеет существенные перспективы для развития. Однако в России существует и ряд специфических проблем. К ним можно отнести высокий уровень износа оборудования энергетических компаний, разрозненность сетей, низкая степень обмена информацией между ними. Свое влияние оказывает также размер ЕЭС России, созданной в процессе развития электроэнергетики СССР и остающейся самым крупным в мире централизованно управляемым энергообъединением.

В России при передаче потребителю теряется 13-14% от общего объема электроэнергии, что в среднем составляет

133 577 ГВт. В Японии этот показатель равняется 5%, в Западной Европе – от 4 до 9%, в США - 7-9%. Таким образом, перед российской энергетической отраслью все острее встают вопросы о том, как избежать потерь электроэнергии, снизить государственные расходы и уменьшить плату за коммунальные услуги. Таким образом, Российской энергетике необходимо искать новые, эффективные способы удовлетворения растущего спроса на электроэнергию [1].

Эксперты прогнозируют, что к 2030 году потребность в электричестве удвоится. В то же время энергетические компании планируют к 2017 году снизить потребление электроэнергии на 9% при помощи повсеместного внедрения «интеллектуальных» сетей *Smart Grid*. Внедрение «умных сетей» позволит не только значительно сократить потери, но и повысить эффективность использования имеющейся энергии, интегрировать и распределять энергию из альтернативных источников, в автоматическом режиме диагностировать и устранять возникающие проблемы, поставлять электроэнергию в необходимом количестве, сократить затраты энергоресурсов и уменьшить выбросы в атмосферу продуктов сгорания топлива.

В настоящее время в России технологию *Smart Grid* можно охарактеризовать как интеллектуальную активно-адаптивную сеть. Её отличают следующие признаки [2]:

- насыщенность сети активными элементами, позволяющими изменять топологию сети;
- существенное количество датчиков, измеряющих текущие режимные параметры для оценки состояния сети в различных режимах работы энергосистемы;
- система сбора и обработки данных (программно-аппаратные комплексы), а также средства управления активными элементами сети и электроустановками потребителей;
- наличие необходимых исполнительных органов и механизмов, позволяющих в режиме реального времени изменять топологические параметры сети, а также взаимодействовать со смежными энергетическими объектами;
- средства автоматической оценки текущей ситуации и построения прогнозов работы сети;

- высокое быстродействие управляющей системы и информационного обмена.

На основе указанных признаков можно определить интеллектуальную сеть как совокупность подключённых к генерирующим источникам и электроустановкам потребителей программно-аппаратных средств, а также информационно-аналитических и управляющих систем, обеспечивающих надёжную и качественную передачу электрической энергии от источника к приёмнику в нужное время и в необходимом количестве.

Согласно Энергетической стратегии России на период до 2030 года в качестве приоритетных направлений научно-технического прогресса в электроэнергетике выделяются [3]:

- создание высокоинтегрированных интеллектуальных системообразующих и распределительных электрических сетей нового поколения в Единой энергетической системе России (интеллектуальные сети – *Smart Grid*);
- использование низкотемпературных сверхпроводниковых индукционных накопителей электрической энергии для электрических сетей и гарантированного электроснабжения ответственных потребителей;
- широкое развитие распределенной генерации;
- развитие силовой электроники и устройств на их основе, прежде всего различного рода сетевых управляемых устройств (гибкие системы передачи переменного тока – FACTS);
- создание высокоинтегрированного информационно-управляющего комплекса оперативно-диспетчерского управления в режиме реального времени с экспертно-расчётными системами принятия решений;
- создание высоконадёжных магистральных каналов связи между различными уровнями диспетчерского управления и дублированных цифровых каналов обмена информацией между объектами и центрами управления;
- создание и широкое внедрение централизованных систем противоаварийного управления, охватывающих все уровни Единой энергетической системы России;
- создание автоматизированных систем управления спросом на электроэнергию;

- создание водородных систем аккумулирования энергии и покрытия неравномерностей графика нагрузки [4].

На текущий момент в РФ практических внедрений *Smart Grid* нет, поскольку стратегически важная отрасль, которой является электроэнергетика, предъявляет высокие требования к стандартизации внедряемых решений и их апробации на пилотных проектах. Одним из таких проектов можно назвать строительство энергокластера Эльгауголь ОАО ФСК ЕЭС, расположенного в зоне ответственности филиала ФСК – МЭС Востока. Запланированное строительство кластера Эльгауголь, состоящего из четырех подстанций 220 кВ, предусматривает внедрение инновационного сегмента подстанций, работающего параллельно классической системе автоматизации энергообъектов. В результате внедрения пилотного проекта, крупнейшая энергетическая компания страны получит практические данные о работе применяемых решений и сравнит их, в первую очередь, по надежности, точности и производительности с классическими автоматизированными системами управления, управляющими теми же подстанциями. Такой масштабный проект будет первым не только в России, но и в мире.

Если говорить об отдельных технологиях, на базе которых строится концепция *Smart Grid*, то в России, да и во всем мире, наиболее активно внедряются коммуникационные компоненты, решающие на сегодня задачи, поставленные автоматизированными системами управления сегодняшнего дня, но имеющие все возможности для обеспечения потребностей новых средств автоматизации. Примером могут служить внедрения средств коммуникаций *Cisco Connected Grid Router* и *Cisco Connected Grid Switch* как на работающих электросетевых объектах (Программа повышения надежности и наблюдаемости ФСК ЕЭС), так и при строительстве новых энергообъектов, ярким примером которого является построенная в рекордные сроки Егорлыкская ГЭС-2.

Следует отметить, что полноценная работа *Smart Grid* возможна только при внедрении необходимых технологий на всех уровнях – от генерации электроэнергии до получения ее потребителем. Именно поэтому на 2011-2012 годы запланировано несколько пилотных проектов в различных

энергокомпаниях, занимающихся генерацией, транспортировкой, распределением и сбытом электроэнергии.

#### **Библиографический список**

1. Внедрение технологии Smart Grid в России позволит сэкономить более 50 млрд рублей ежегодно [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru>
2. Дорофеев В.В., Макаров А.А. Активно-адаптивная сеть – новое качество ЕЭС России // Энергоэксперт. 2009. №4(15).
3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.energohelp.net/articles/law/62403/>
4. Интеллектуальные сети Smart Grid – будущее российской энергетики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sicon.ru>

## **РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ**

**Половникова Н.А., канд. экон. наук, доц.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В настоящее время определены направления инновационного социально-ориентированного типа развития страны, основные из которых – создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, развитие человеческого потенциала, структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ в традиционных сферах, расширение и укрепление внешнеэкономических позиций, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда, переход к новой модели пространственного развития российской экономики [1].

Для экономики российских регионов данный путь является необходимым условием развития, так как такой путь обеспечивает устойчивый социально-экономический рост, способность к быстрым переменам и конкурентоспособность. На развитие экономики инновационного типа в регионе и стране существенное влияние оказывает деятель-

ность предприятий инвестиционно-строительного комплекса. Строительный комплекс – это структура, объединяющая подрядные и специализированные организации, предприятия стройиндустрии, транспорта, инженерной инфраструктуры и многие другие. Каждый элемент такой структуры является потенциальным потребителем или инициатором инновационного продукта. При этом стимул к инновационному развитию, по мнению экспертов, может быть как рыночным, так и «приказным» – например, путем законодательно утвержденных технических регламентов.

Перевод строительного комплекса на путь модернизации в большинстве случаев насаждается преимущественно «сверху» – через законодательно утвержденные технические регламенты и нормативные акты, стимулирующие застройщиков к усовершенствованию выпускаемой продукции. Специалисты считают, что стимулировать строительные компании к сотрудничеству с научными центрами и внедрению инноваций могли бы новые стандарты, разработанные Саморегулируемыми организациями (СРО). Однако пока процесс обновления нормативной базы саморегулируемыми организациями идет крайне медленно.

Применительно к строительству, инновации трактуются гораздо шире, чем в каком-либо другом виде экономической деятельности, что связано как с особенностями строительного комплекса, так и со спецификой создаваемой продукции. В строительстве – это создание важных составляющих национального богатства, в частности, основных фондов, а также формирование таких характеристик социально-экономического развития государства, как валовой внутренний продукт, обеспечение населения жильем, занятость, размер привлеченных инвестиций.

Инновации в строительстве призваны способствовать сокращению нормативных затрат как в сфере производства так и эксплуатации, увеличению темпов производства. Однако, несмотря на курс государства и положительные моменты внедрения инноваций, строительство является самым консервативным и инертным видом экономической деятельности в вопросах внедрения новых технологий. Данная особенность свойственна строительству не только в России. Американские исследователи отмечают, что в рейтинге ин-

новационно-активных сфер, строительство занимает одно из последних мест.

По мнению специалистов, сдерживающими моментами в развитии инноваций в строительстве, являются:

- опережающее появление технологий над нормативно-правовой базой;
- результаты научно-технической деятельности, чаще всего, не являются готовым коммерческим продуктом;
- отсутствие у застройщиков мотивации к внедрению инноваций (дома с традиционными материалами и технологиями продаются);
- отсутствие в ряде случаев экономических стимулов (налоговых льгот, грантов, субсидий и проч.).

Проектировщики и архитекторы, являющиеся связующим звеном между застройщиками и промышленностью строительных материалов, редко применяют инновационные материалы, так как отсутствует нормативно-техническое обеспечение таких инноваций. Большинство предприятий прикладной строительной науки обладают опытом работы в условиях рынка, но не готовы к коммерческой реализации собственных разработок по причине недостаточного уровня квалификации специалистов инновационного менеджмента на ряде предприятий и отсутствии специализированной инновационной инфраструктуры. Кроме того, на практике, в ряде случаев, применение новых строительных технологий оказывается экономически неоправданным, современное инженерное и технологическое оборудование – слишком дорогим в эксплуатации, подключение новой техники к устаревшим системам городских коммуникаций порождает выход из строя всей системы, и, конечно же, инновационные порывы сдерживаются административными барьерами.

Негативное влияние на инновационную составляющую также оказывают коррупционность и косность мышления местных властей, которые руководствуются не экономической целесообразностью, а личными мотивами. Не способствует внедрению инноваций и низкая квалификация подрядчиков. Еще одним негативным моментом является то, что основные участники инвестиционно-строительной деятельности заняты решением локальных задач, действу-



ют обособленно, в отрыве от общеотраслевых интересов, что снижает потенциал инвестиционно-строительного комплекса и внедрение инноваций и, как следствие, инвестиционную привлекательность региона. Кроме того, несмотря на переход к саморегулированию, строители ждут помощи от государства в виде инвестиций, которые могут быть потрачены в инновации.

Однако, не все так плохо. В настоящее время появляется ряд новых конструкционных и отделочных материалов, разрабатываются эффективные технологии, автоматизируется инженерное оборудование.

Примером реализации инноваций в строительстве в современных условиях может служить производство домов из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК), преимуществом которого является низкая удельная масса всех конструкций. Еще один вид инноваций в строительстве – это несъемная монолитная опалубка, обеспечивающая прочность и прекрасную теплоизоляцию. Изобретение бетона, напоминающего дерево, достаточно экономичный вид инноваций в строительстве, имеющий ряд преимуществ. Такой бетон создают из дешевых стройматериалов с использованием поризации, а также применения различных растительных заполнителей (фибrolит, арболит), специального минерального песка и гравия. Этот бетон легкий, теплый и легко поддается обработке, как натуральное дерево. Но в отличие от древесины, он не горюч. Так же инновации в строительстве тесно связаны с использованием нанотехнологий, с помощью которых можно усовершенствовать как качественные характеристики объектов строительства, так и их конструктивные особенности. Одна из активно применяемых инноваций – пенобетон с нанодисперсной арматурой. Новые свойства материалов позволяют строить дома практически любых конфигураций, которые самостоятельно будут приспосабливаться к нуждам и потребностям жильцов, к климатическим условиям: летом самоохлаждаться, а зимой за счет теплоизоляции на основе нановолокон. Ученые уже доказали, что инновационные технологии смогут повысить прочность зданий и сделать их более устойчивыми к воздействиям внешней среды, увеличить срок службы без значительных капремонтов (разработаны методы повы-

шения стойкости красок и внешних покрытий, а также самовосстановления бетона в случае незначительных разрушений за счет введения в его состав полимерных наночастиц).

По прогнозам экспертов, вводу инновационных продуктов должен способствовать высокий уровень конкуренции (производство бетонов, кровельных, фасадных конструкций, строительная химия).

На наш взгляд, для разработки и внедрения инновационных технологий и материалов, необходимы экономические стимулы, поощряющие работу в данном направлении (налоговые льготы, гранты, субсидии и проч.), разумное государственное вмешательство, своевременное совершенствование нормативной базы.

#### **Библиографический список**

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru>

## **О ВЗАИМОСВЯЗИ И ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРОВ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Саенко К.С., канд. экон. наук**

Ярославский государственный университет,  
г. Ярославль

Реализация намеченных направлений всесторонней модернизации страны и перехода всей российской экономики на инновационный характер развития предполагает создание условий повышения конкурентноспособности и устойчивости на базе управляемых факторов.

Устойчивое развитие в значительной мере может быть обеспечено за счет факторов создания и сохранения экономических ценностей, в том числе инновационной и экологической детерминант.

Инновационный фактор способствует устойчивому развитию экономики предприятия в результате ведения креативной, созидательной деятельности.

Инновации в современных условиях интерпретируются как, во-первых, креативный (созидательный) фактор стоимости; во-вторых, фактор интенсификации роста без границ (не в противоречии с основами нравственности и морали).

Экологический фактор проявляет себя, прежде всего, в связи с поддержанием и сохранением уже созданной ценности.

Экологическая детерминанта, как правило, трактуется в виде признаков, раскрывающих характер, объем и качество взаимодействия хозяйствующего субъекта с окружающей природной средой, тесно переплетающихся с морально-нравственными основами жизни общества.

Результаты производственной деятельности и вовлеченных в экономический оборот экологических ресурсов в качестве оборотной стороны этих процессов имеют соответствующие масштабы экологической нагрузки.

Современный технический способ производства, характеризующейся угрожающе рискованной степенью воздействия на окружающую среду, что имеет высокую степень вероятности необратимого характера поддержания экопроизводственного (ресурсного) баланса, несоответствие технического уровня и технологических режимов оперирования средствами производства допустимым нормам экологического воздействия, создающее угрозу не только обрушения бизнеса, но и основам жизнедеятельности человека, являются причиной техногенных катастроф, утраты ресурсных возможностей.

Экологическая безопасность становится необходимым не только требованием, но и сознательно формируемым результатом деятельности компаний производственного типа.

Ведение инновационной деятельности следует рассматривать как существенный фактор влияния на экологическую культуру бизнеса, реальным инструментом гармонизации взаимодействия человека и природы.

Инновационная деятельность выступает едва ли не единственным и гармоничным фактором устойчивого разви-

тия фирмы, формирования конкурентных преимуществ и достижения приемлемых результатов деятельности.

Преодоление неблагоприятных тенденций в области поддержания эко-ресурсного баланса и перевод его на более благоприятный, гуманный и экологический уровень паритета возможно только в результате ведения устойчивой, активной и последовательной (разумной, добросовестной) инновационной деятельности. Только научные и инженерные знания о свойствах и законах физического мира позволят осуществлять деятельность по снижению экологически чрезмерного и вредного производственного воздействия.

Включение инновационного и экологического факторов в их синергетической взаимосвязи в систему управления устойчивым развитием предприятий приводит к необходимости формирования информационных составляющих их экономического роста.

Итак, исходя из обоснования особой значимости инновационного и экологического факторов в обеспечении устойчивости развития экономики на всех уровнях управления и достижения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, мы в своем исследовании, с одной стороны, предлагаем, что инновационная и экологическая деятельность должны выделяться в перечне классификации видов экономической деятельности и быть объектом управления и учетного отражения.

Это позволит, на наш взгляд, организовывать последующие планирование, учет и аудит результативных итогов названных видов деятельности бизнеса, побудит хозяйствующие субъекты в условиях реализации финансовой концепции учета для целей повышения эффективности управления экономикой предприятия к необходимости детализировать анализ движения денежных потоков, затрат на осуществление названных видов деятельности, возникновения инновационных и экологических рисков и получаемых при этом финансовых результатов.

Считаем правомерным в Рабочем плане счетов предприятия счет 20 «Основное производство» переименовать на счет 20 «Основная деятельность» и открывать к нему субсчета 20.1 «Основное производство», 20.2 «Экологическая деятельность», 20.3 «Экологическая деятельность». Ис-

ходя из организационно-технологических особенностей конкретного предприятия, можно предлагаемые субсчета «Инновационная деятельность», «Экологическая деятельность» открывать и к синтетическим счетам 23, 25, 26, 29 для предварительного накапливания соответственно инновационных и экологических затрат в соответствии с применяемой на предприятии классификацией этих затрат, зафиксированной в Учетной политике предприятия и ее составляющих – Инновационной и Экологической политике.

Для уяснения взаимодействия инновационной деятельности и экологической деятельности считаем необходимым вводить в отчетности деление показателей по инновациям: «инновации для экологии» (т.е. для осуществления экологических мероприятий) и «инновации для других видов деятельности» с детализацией «без негативного воздействия на окружающую среду»; «негативное воздействие на окружающую среду в пределах установленных нормативов или лимитов»; «негативное воздействие на окружающую среду сверх установленных нормативов или лимитов».

С другой стороны, рассматривая на нынешнем этапе систему бухгалтерского как развивающуюся с новыми целями и задачами и именуя ее адаптивной, предлагаем выделять в этой системе относительно самостоятельные подсистемы – «инновационный учет», «экологический учет». Давая определение инновационного учета, экологического учета, отмечаем: инновационный учет, экологический учет это целенаправленные, упорядоченные системы сбора, регистрации и обобщения информации в натуральном и денежном выражении соответственно – об инновационной деятельности, об экологической деятельности (практической реализации природопользования) путем непрерывного и документального учета инновационных и экологических процессов.

Вместе с тем нельзя, не отмечать существующие проблемы: проблема отсутствия мотивации бизнеса к инновациям (инновационной деятельности) и экологии (экологической деятельности); проблема отсутствия профессионального интереса и ответственности к использованию накапливаемой в учетно-отчетном продукте информации для повы-

шения эффективности управления инновационными и экологическими процессами.

Представляет интерес представить общие принципы инновационного и экологического учета, которые отражают содержание инновационного и экологической информации. По инновационному учету – это: формирование информации об инновационной деятельности предприятия в разрезе ее направлений, видов, стадий, этапов, полного цикла жизни нового изделия; выделение стадий (фаз), образующих жизненный цикл инновационного проекта с целью обоснования расчета отражаемых в системе учета резервов предстоящих расходов для предупреждения покрытия расходов по возникающим инновационным рискам; отражение объектов инноваций на счетах бухгалтерского (инновационного) учета как количественно определенных и структурированных учетных единиц; формирование на счетах бухгалтерского (инновационного) учета инновационных затрат по местам их возникновения, центрам ответственности, источникам возмещения затрат (собственных: прибыли, амортизации и привлеченных: займов, кредитов, средств венчурных фондов и др.); обеспечение формирования информации об инновационной деятельности предприятия путем ее аналитической интерпретации в целях принятия стратегического и тактического решения; применение нормативного метода учета затрат для оценки эффективности внедрения научно-технических мероприятий; использование в бухгалтерии (в отделе учета производства и калькулирования себестоимости) такого учетно-контрольного приема, как отражение в системе результатных бухгалтерских счетов снижения (повышения) фактической себестоимости по сравнению с плановой на основе балансового метода контроля движения затрат и разложения итога затрат по всем технико-экономическим факторам с выделением их в отдельные группы, в том числе в результате осуществления мероприятий НТП (инновационных мероприятий), из них – за счет изменения норм затрат.

Исходя из экономической сущности инновационной деятельности, рассматривая ее как необходимое стратегическое направление развития бизнеса предприятия, предлагаем [1] создавать резерв по инновационным рискам, ис-

точникам образования которого должна быть себестоимость.

Используя бухгалтерские записи по учету инновационных затрат на счетах 08 «Вложения во внеоборотные активы», 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 91/2 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» нами предложено рассчитывать коэффициент инновационного риска (Ки/р).

Анализ причин возникновения инновационного риска и соответствующие выводы для принятия управленческих решений, по нашему мнению, должны излагаться специалистами предприятия в форматах отчетности – оперативной на протяжении выполнения этапов инновационных проектов в виде «Аналитических отчетов» и годовой – в Пояснительной записке, но с включением обязательной экологической составляющей.

По экологическому учету – это: определение, измерение данных о количестве, видах осваиваемых, добываемых, используемых природных ресурсов, их воспроизводстве и охране; выявление конкретных видов загрязняющих веществ, измерение их фактического уровня по сбросам и выбросам, размещению отходов; на базе организации первичного, экологического оперативно-технического (параметрического) учета формирование экологической информации по качественно-количественному и стоимостному разрезам; представление экологической информации на счетах бухгалтерского (экологического) учета по направлениям природопользования – экологической деятельности хозяйствующего субъекта; отражение экологических затрат на счетах бухгалтерского (экологического) учета в разрезе экологических платежей, из них природоресурсных платежей, природоохранных платежей за негативное воздействие на окружающую среду, других платежей (лицензирование, страхование, резервирование) и природоохранных затрат; формирование на счетах бухгалтерского (экологического) учета экологических затрат по местам их возникновения, центрам ответственности, источникам возмещения затрат; обеспечение использования информации о суммах экологических затрат для оценки экологических рисков; обеспечение формирования информации об экологической деятель-

ности (природопользовании) путем ее аналитической интерпретации в целях принятия стратегических и тактических решений.

Так, в результате адекватного учетного отражения расчетов по полному природопользованию мы должны получать в пределах направлений природопользования информацию о погашении предприятиями своих экологических обязательств перед бюджетом, т.е. о платежах (плате, сборах, налогах и т.д.): платежи за потребление природных ресурсов в пределах лимита и сверх лимита; платежи за загрязнение окружающей среды в пределах допустимых нормативов (ПДВ, ПДС) и сверх допустимых нормативов или в пределах установленных лимитов, сверх установленных лимитов – ВСВ, ВСС; платежи за размещение отходов в пределах установленных лимитов и сверхлимитное размещение отходов. С помощью полученных данных представляется возможной реализация социальной задачи бухгалтерского учета – контроль за выполнением бизнесом его социальной ответственности по восполнению ущерба в результате наносимого вреда окружающей природной среде хозяйственной деятельностью.

Информацию о суммах экологических затрат также можно использовать для оценки экологических рисков. Используя регистр отчетного формата – Расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду, нами предложено рассчитывать [1]:

- коэффициенты экологического риска ( $Kэ/р$ ) по видам негативного воздействия и по наименованиям загрязняющего вещества;
- коэффициент тяжести негативного воздействия на окружающую среду ( $Kт_{min}$ ;  $Kт_{max}$ ).

Также предложено нами создавать резерв по экологическим рискам [1], источникам которого должна выступать прибыль после налогообложения. Обоснованием такого предложения является то, что природные ресурсы, составляющие основу окружающей среды, даны человеку и государству Природой и достаются хозяйствующим субъектам путем уплаты достаточно низкой суммы платежей за природные ресурсы (природоресурсных платежей) и природоохранных платежей. По подсчетам экономистов, суммы на-



званных платежей не покрывают ущерба, наносимого хозяйственной деятельностью предприятий окружающей природной среде.

Составление предложенных нами бухгалтерских записей, по созданию резерва по экологическим рискам и списания суммы потерь из-за экологических рисков за счет резерва, позволит более четко и открыто сосредотачивать внимание не только бухгалтерских работников, а и руководителей, менеджеров и других специалистов, а также акционеров при обсуждении вопроса о распределении прибыли и ее использования на предупреждение недопущения нарушений экологического законодательства и нанесения вреда окружающей природной среде и создания угрозы здоровью человека.

Считаем, что востребованность в использовании учетно-отчетной информации об инновационной и экологической деятельности хозяйствующих субъектов по мере адекватного решения задач, заложенных в проектах директивных документах, будет возрастать [2, 3].

#### **Библиографический список**

1. Саенко К.С. Инновационные и экологические риски: организационно-методологические подходы к учетному отражению их последствий в системе управления хозяйствующими субъектами // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №32.
2. Грицюк М. Рейтинг для жизни. Власти оценят жизнеспособность человека в регионе // Российская газета. 2010. №214.
3. Медведев Ю. Человек инновационный. Российскую науку ожидают революционные перемены. Приоритет // Российская газета. 2011. №8.

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В РОССИИ И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ**

**Саркисян Л.М.**

**Кокин А.С., д-р экон. наук, проф.**

Нижегородский государственный университет,  
г. Нижний Новгород

За рубежом, особенно в США и в ряде стран Западной Европы, механизм венчурного финансирования инноваци-

онных проектов активно используется уже не одно десятилетие. Именно венчурный капитал способствовал реализации во второй половине прошлого столетия ряда крупнейших инноваций в области информационных технологий, микроэлектроники биотехнологий и в других высокотехнологических отраслях экономики этих стран [3].

В России же зарождение венчурной индустрии произошло не в результате частной инициативы отечественных «бизнес-ангелов» или национальных финансовых институтов, а в результате решения об оказании помощи России в проведении структурных реформ, принятого на встрече глав государств «G7» и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в апреле 1993 года. Целью данного решения было ускорение процесса перехода страны к рыночной экономике. В результате для исполнения решения была запущена программа по созданию 11 региональных венчурных фондов под управлением ЕБРР, которые должны были содействовать «укреплению приватизируемых компаний посредством прямых инвестиций в их акционерный капитал» [6].

Однако, так и не удалось создать реально действующую систему венчурного финансирования. Этому помешал и августовский кризис 1998 г., закрывший многие действующие и планирующиеся венчурные фонды, и непродуманная политика государства в сфере законодательного регулирования венчурного финансирования. Сейчас в России венчурный бизнес начинает развиваться, но процесс движется довольно медленно – сказывается влияние факторов, оказывающих воздействие на все бизнес-процессы в стране: высокие темпы инфляции, упор на краткосрочные инвестиции, слабая юридическая и судебная база [2].

Таким образом, этап становления венчурной индустрии в России характеризуется двумя особенностями, отличающими нас от развитых стран. Во-первых, преобладание иностранного капитала, в то время как в развитых странах основными инвесторами венчурных фондов являются национальные институты (банки, пенсионные фонды и страховые компании). Во-вторых, большинство венчурных фондов действующих в России, по сути, являлись фондами прямых инвестиций, так как в традиционном понимании ос-

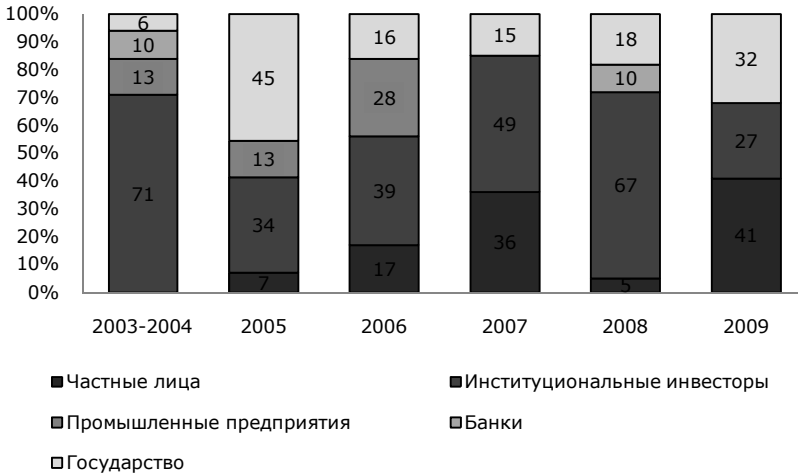
новным объектом венчурных инвестиций должны быть технологически ориентированные компании [6].

К сожалению, структуру источников зарубежных капиталов, поступивших в российские фонды в 2009 г., привести в данном исследовании не представляется возможным из-за затруднений с раскрытием информации в управляющих компаниях соответствующих фондов (подобная ситуация имела место и в 2007 году (**рис. 1**)) [1].



*Рис. 1. Структура зарубежных источников капитала*

В структуре российских источников капитала можно констатировать некоторое совокупное преобладание государственных средств и капитала институциональных инвесторов (**рис. 2**).



*Рис. 2. Структура российских источников капитала*

При этом в качестве государственных источников выступают денежные средства, поступившие из федерального или региональных бюджетов, а государственные средства, поступившие через различные институты развития, отнесены к средствам институциональных инвесторов. Скорее всего можно предполагать, что доля частных средств все же несколько преобладает в общем объеме привлеченного капитала, поскольку в число 17 новых фондов, о структуре которых имеется определенная информация, не входят 2 частных фонда прямых инвестиций, информация по структуре капитала которых не была раскрыта. В целом, привлечение средств от отечественных инвесторов несколько затруднено, поскольку последние не всегда готовы исполнять принимаемые на себя долгосрочные обязательства по внесению денежных средств в капиталы фондов.

Существуют многочисленные и разнообразные организации, инвестирующие в европейские фонды прямых инвестиций (ПИ) и направляющие существенные суммы капитала на формирование их портфелей. Все это, в сочетании с быстрым ростом рынка, подтверждает зрелость и устойчивое положение в Европе индустрии прямых инвестиций как класса активов.

**Рис. 3** иллюстрирует распределение источников инвестиций в европейские фонды ПИ за последние два года (2007–2008) по типам инвесторов [4].



*Рис. 3. Европейские источники мобилизации капитала в 2007-2008 гг. по типу инвесторов*

За период с 2004 по 2008 гг. среднегодовые объемы прямых инвестиций в Европе более чем удвоились, при этом общая сумма, инвестированная за этот период, превысила 280 млрд евро. Более 80% от этой суммы было инвестировано в выкупы (225 млрд евро), а остаток был направлен в венчурные инвестиции. Уровни инвестирования в обоих этих сегментах за указанный период возрастали примерно равными темпами (**рис. 4**).

В течение 2003–2007 годов уровень выходов из инвестиций в Европе имел тенденцию к повышению, что происходило параллельно с ростом рынка прямых инвестиций в целом. В 2008 году «окно выходов» в значительной степени закрылось по причине неопределенного положения с оценками, возникшего вследствие финансового кризиса (**рис. 5**).



Рис. 4. Прямые инвестиции в Европе

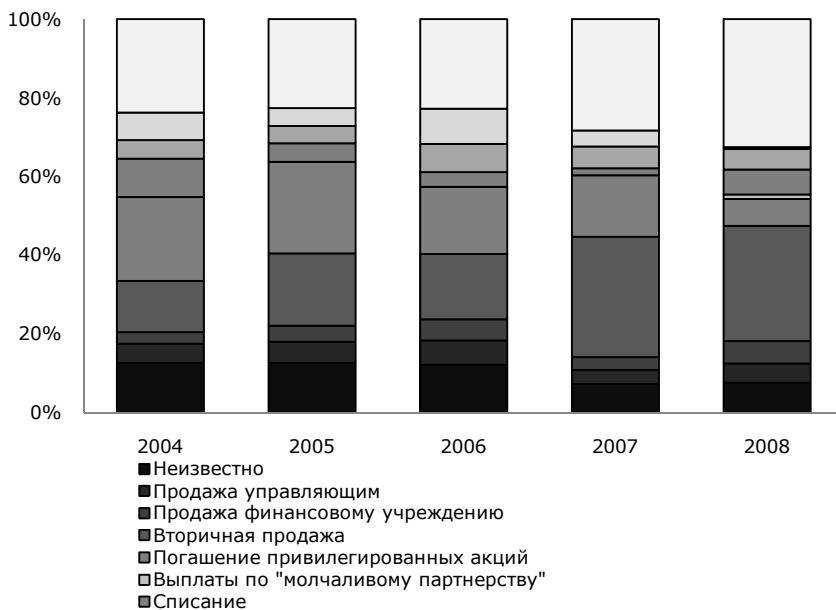


Рис. 5. Стоимость различных сделок выхода в Европе (% от общей стоимости)

Так, экономическая нестабильность в период 2008-2009 гг. оказала значительное воздействие на инвестиции, области финансов и акционерного капитала. Деятельность в

сфере прямых инвестиций также испытала на себе влияние спада деловой активности и неопределенности макроэкономического окружения, которые привели к снижению уровней мобилизации капитала (фандрейзинга) и, соответственно, спаду деятельности по инвестициям и выходам из них.

На европейском бизнес-саммите, посвящённом инновациям и венчурному капиталу, состоявшемуся в июле 2010 г. Ричард Пелли, глава Европейского инвестиционного фонда (EIF выделяет средства на поддержку малого и среднего инновационного бизнеса) озвучил, что молодая венчурная индустрия ЕС (в связи с кризисом) упала сейчас на самое дно. Причина не дефицит проектов, а дефицит частных инвесторов, вызванный кризисом. Поэтому, чтобы не растерять инновационный потенциал, государства должны компенсировать выпадающие инвестиции самостоятельно, через структуры вроде EIF. По данному прогнозу, ближайшие 3-5 лет государственные средства составят 30-50 процентов всего объёма европейских венчурных инвестиций [5].

На этом фоне 2009 г. оказался, к настоящему моменту, одним из самых проблемных годов для европейской индустрии прямых инвестиций. Ограничения по ликвидности, с которыми пришлось столкнуться партнерам с ограниченной ответственностью (LPs), значительно затруднили привлечение «свежего» капитала, в то время как уменьшение возможностей получения доходов – и отсюда появление неопределенностей в оценках и ценообразовании – уменьшили доступность заемных средств. Все эти факторы, в совокупности со значительным увеличением стоимости обслуживания долга, явились значительными препятствиями. И в довершение всего обширный экономический кризис сильно повлиял на результаты деятельности предприятий по всем отраслям экономики, включая и многие портфельные компании. В результате фирмы прямых инвестиций направили свои основные усилия на свои уже существующие портфели, стараясь помочь и пережить кризис путем вливания в них дополнительного акционерного капитала, усиления оперативной поддержки и усовершенствования системы управления. Хотя основное внимание подобного рода уделялось уже существующим портфельным компаниям, было

также много новых компаний, впервые получивших прямые инвестиции. Финансовая поддержка целого ряда стартующих и растущих предприятий позволила этим компаниям направить средства на новые и инновационные технологии, провести необходимые исследования и разработки и реализовать стратегию расширения [1].

Ещё одна европейская проблема, вызванная кризисом, связана с ужесточением требований к инвестициям. По новым правилам компании с 50 и более сотрудниками должны будут раскрывать дополнительную информацию о своей деятельности, если получают венчурное финансирование. Это поставит их в невыгодное положение, считают в Европейской венчурной ассоциации [5].

Тем не менее, сегодня рынок по праву гордится целым рядом опытных команд инвестирования ранних стадий с солидными послужными списками (*trackrecord*), демонстрирующими высокую эффективность их деятельности, – команд, которым удалось догнать или даже превзойти по уровню доходов своих коллег в США. В то же время у европейских компаний менее высокие «входные» оценки, поэтому они достигают более высоких значений мультипликатора выхода, чем американские коллеги, что свидетельствует о более существенном создании стоимости за период инвестиции. Растущее число высокодоходных выходов подтверждает высокий потенциал европейского сегмента инвестиций ранних стадий.

В Европе постоянно увеличивается число серийных предпринимателей, которые создают новые «истории успеха», работая рука об руку с опытными командами инвестиций ранних стадий. Эта сфера не только лидирует в плане проводимых в ней исследований и разработок, в ней также имеются значительные достижения в некоторых передовых технологических секторах, таких как медицинские приборы и оборудование, чистые технологии и биофармацевтика [4].

В то время, как Европа теряет позиции, Россия же в исследовании *Deloitte* и *NVCA* не фигурирует, что отражает фактическое отсутствие венчурного рынка в нашей стране [5].

В 2009 г. на «венчурных стадиях» зафиксированы сделки, относительная доля которых в общем объеме инве-



стиций составляет около 24% (примерно 11% в 2008 г.). Однако подобный скачок объясняется скорее временным снижением объемов сделок на более поздних стадиях (расширение, реструктуризация и т.д.), нежели ростом объемов инвестиций на венчурных стадиях.

В денежном выражении объем инвестиций на венчурных стадиях составил лишь около 124 млн долл. США, против примерно 162 млн долл. США в 2008 г. При этом инвестиции на ранней стадии многократно превосходили инвестиции на посевной и начальной стадиях по объему: на посевной и начальной стадиях – 13,29 млн долл. США, на ранней – 110,46 млн долл. США (в 2008 г. соответственно 67,81 млн долл. и 93,95 млн долл. США).

По данным Российской Ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) в 2009 г. было зафиксировано 10 выходов (**рис. 6**). В целом уровень активности фондов по выходу из инвестиций объективно снизился, так как продать с прибылью ранее проинвестированные компании было затруднительно, поскольку, с точки зрения фондов, предлагаемые цены являлись неадекватными.



*Рис. 6. Распределение по числу реализованных выходов*

В апреле 2010 года Советом директоров ОАО «Российской венчурной компании» было принято решение о создании дочернего специализированного венчурного фонда RUSSIAN VENTURE CAPITAL ILP (Великобритания), присое-

динении через него к альянсу международных венчурных инвесторов и инвестировании 300 млн руб. в долларовом эквиваленте (по курсу ЦБ РФ – 10 млн долл. США) в акции компании Bright Source Energy Inc. в рамках раунда D, достигшего суммарного объёма более 150 млн долл. США.

ОАО «Российская венчурная компания» стала единственным российским инвестором, получившим возможность участвовать в столь масштабных высокотехнологичных сделках. Создав международный венчурный фонд, РВК получила шанс выстроить тесное партнерское взаимодействие с лидерами глобального венчурного рынка. Управляет фондом RUSSIAN VENTURE CAPITAL ILP компания RUSSIAN VENTURE ASSET MANAGEMENT LTD (100% акций у ОАО «РВК») [1].

Для того, чтобы стать новым высокотехнологичным центром, мировым лидером венчурной индустрии, у России есть все предпосылки. Россия до сих пор является одной из немногих стран наряду с США, ЕС и Китаем, которая ведет практически весь спектр научных исследований. По числу научных работников на душу населения она опережает большинство экономически развитых стран мира. Размеры экономики позволяют проводить масштабные вложения в приоритетные исследования.

Но для того чтобы российская экономика встала на инновационные рельсы, необходимо создать соответствующую инфраструктуру, обеспечить доступность финансов для предприятий и решить проблемы с кадрами – к такому выводу пришли участники ежегодного Московского инвестиционного форума «Russia TALK», состоявшегося в Москве 26 октября 2010 г. [7].

#### **Библиографический список**

1. Аналитический сборник: обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2009 г. СПб.: Феникс, 2010.
2. Зоркальцев В. Венчурное инвестирование в России и за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <http://chief.viperson.ru>
3. Вольнец-Руссет Э.Л. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках). М.: Юрист, 1999.
4. Европейский подход к прямым и венчурным инвестициям [Электронный ресурс]. URL: [www.allventure.ru](http://www.allventure.ru)
5. Стерлигов И. Венчурные инвестиции в ЕС падают, в США растут [Электронный ресурс]. URL: [www.strf.ru/material.aspx](http://www.strf.ru/material.aspx)

6. Пресс-релиз ЕБРР "EBRR and Spirex to manage the Smolensk regional venture fund" от 07.07.1994.
7. Шеховцов М. У России есть все шансы стать центром венчурного капитала наравне с Силиконовой Долиной, Великобританией и Израилем [Электронный ресурс]. URL: <http://www.allventure.ru>

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ**

### **Седых С.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

За свою 40-летнюю историю российско-германское энергетическое сотрудничество эволюционировало от простой торговли энергоносителями к более сложным формам взаимодействия. Сегодня оно включает совместное освоение и разработку месторождений углеводородов (в основном газа) на территории России; строительство газопроводов и других объектов газового хозяйства; обмен технологиями по добыче, транспортировке и хранению газа; сотрудничество в сфере энергосберегающих технологий; совместное участие в общеевропейских энергетических и экологических проектах. Более того, через два своих совместных предприятия с компанией *Wintershall AG (Wingas GmbH и Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG)* «Газпром» обеспечил себе прямое присутствие не только на германском, но и европейском газовом рынке, включая, пусть и в ограниченных масштабах, непосредственный доступ к конечным потребителям [1].

В публикациях российских авторов российско-германское сотрудничество в энергетической сфере нередко называют «главной опорой» стратегического партнерства между Россией и Германией, а в более широком контексте – между Россией и ЕС. В известном смысле так оно и есть, хотя, на наш взгляд, полезно было бы уточнить, какое содержание вкладывают обе стороны в термин «стратегическое партнерство» и насколько адекватно он отражает ре-

альное наполнение торгово-экономического сотрудничества между Россией и ФРГ.

На первый взгляд динамика энергетического взаимодействия между Россией и ФРГ выглядит действительно впечатляюще. В течение нескольких десятилетий происходило планомерное увеличение поставок советского, а затем российского природного газа в эту страну – 3,1 млрд куб. м в 1975 г., 10 млрд куб. м в 1980 г., около 40 млрд куб. м в предкризисном 2007 г. В 2009 г. «Газпром» реализовал в Германии 33,45 млрд куб. м газа. В отдельные годы ФРГ покрывала за счет поставок из России до 40% своих импортных потребностей в природном газе [2].

Уже к 1985 г. доля поставок газа в суммарной стоимости советского экспорта в ФРГ составляла 34,6% [3]. Общая схема распределения затрат, рисков и прибыли выглядела примерно так. Вплоть до начала 1990-х годов *Ruhrigas* обладал исключительным правом продавать советский природный газ на территории ФРГ. Советский Союз отдавал ему добытый в приполярных болотах Сибири и «пробежавший» 5 тыс. км. до западногерманской границы газ за 160-170 марок за 1 тыс. куб. м. Та же самая тысяча кубометров, «пробежав» по рургазовской сети 250-400 км по территории ФРГ обходилась немецким потребителям в полтора-два, а в отдельные периоды и в три раза дороже. При этом *Ruhrigas* отвергал все российские предложения создать совместное предприятие для продажи энергосырья на немецком и европейских рынках [4].

В 1990 г. «Газпрому» удалось пробить брешь в этой монопольной схеме. Был заключен стратегический альянс с немецким *Wintershall*, входящим в группу химического концерна BASF. В результате на свет появились два новых совместных предприятия – уже упоминавшиеся *Wingas* (доля «Газпрома» – 35%) и *WIEN* (доля «Газпрома» – 50%). Сегодня *Wingas*, владеющий четырьмя газопроводами на территории ФРГ («МИДАЛ», «СТЕГАЛ», «ВЕДАЛ» и «ЯГАЛ») общей протяженностью 1830 км и крупнейшим в Западной Европе подземным хранилищем газа «Реден» (активный объем – 4,2 млрд куб. м), осуществляет операции по снабжению российским газом немецких городских и региональных энергокомпаний, промышленных предприятий и электро-

станций. Совокупная доля WIEH и *Wingas* на германском газовом рынке составляет около 18%.

Выкупив в январе 2010 г. у французской *GDF Suez* 5,26% акций третьей по величине германской газовой компании *Verbundnetz Gas* и увеличив таким образом свою долю в ее акционерном капитале вдвое (до 10,5%), «Газпром» упрочил свое прямое присутствие на немецком рынке. Теперь вместе с партнерской компанией *Wintershall* они владеют блокирующим пакетом в 26% акций этого главного газового оператора в восточных землях Германии [5].

Более сложно складывались отношения у «Газпрома» со своим главным партнером – концерном *Ruhrigas*. Получив отказ в ответ на свое предложение о создании совместного предприятия по сбыту газа на территории ФРГ, «Газпром» совершил крутой поворот и сделал ставку на *Wintershall*. Начав терять заметную долю рынка, *Ruhrigas* вынужден был пересмотреть свою позицию. В 1997 г. появились сообщения, что *Ruhrigas* якобы готов предложить «Газпрому» свою концепцию выхода на германский рынок. В мае 1998 г. между *Ruhrigas* и «Газпромом» был подписан весьма выгодный для российской стороны долгосрочный контракт на поставку газа с 2008 до 2020 гг. общим объемом 160 млрд куб. м. Апогеем нового курса стало приобретение немецким концерном в 1998-1999 гг. миноритарного пакета акций «Газпрома» и вхождение председателя правления *Ruhrigas* Б. Бергманна в совет директоров российского ОАО.

Отношения в рамках «любовного треугольника» *Ruhrigas*-«Газпром»- *Wintershall* складывались непросто. Оба немецких конкурента называли себя «стратегическими партнерами» российского газового гиганта, а «Газпром» весьма умело играл на противоречиях между ними, используя выгодные для себя качества каждого из них.

В июне 2000 г. с *Wintershall* был подписан меморандум об освоении месторождения «Приразломное» в арктическом шельфе России (Тимано-Печерский бассейн), активно обсуждались планы расширения деятельности *Wingas* на британском и бельгийском рынках, в том числе путем заключения спотовых сделок, шли переговоры о разработке ачимовских залежей газа Уренгойского месторождения. С *Ruhrigas* в марте 2000 г. было подписано соглашение о на-

учно-техническом сотрудничестве, предусматривающее совместную деятельность в области транспортировки, подземного хранения и распределения газа, экологии. В октябре того же 2000 г. обе немецкие компании дали согласие на участие в международном консорциуме по строительству обходной ветки газопровода вокруг территории Украины через Польшу, а затем на Юг, на Словакию. Труба протяженностью 600 км должна была соединить газопровод «Ямал – Западная Европа», проходящий по территории Белоруссии и Польши, с системой газопроводов «Дружба», выходящих в Словакию с территории Украины [6]. Словом, как метко подметил однажды бывший глава *Ruhrigas* Ф. Шпет, «Газпром» завел себе сразу двух подруг» [7].

Ситуация изменилась в 2003 г. после поглощения *Ruhrigas* многопрофильным энергетическим концерном E.ON. На фоне амбициозных планов E.ON по расширению своих позиций в электрогенерации, в том числе и на основе ВИЭ, весьма прибыльной деятельности в сфере водоснабжения газовая составляющая оставалась важным, но далеко не единственным (как это было у *Ruhrigas*) направлением деятельности концерна. В корпоративной стратегии развития E.ON, принятой в мае 2004 г., был взят курс на системную экспансию прежде всего в сфере производства и распределения электроэнергии на европейском рынке с упором на страны ЦВЕ и ЮВЕ, где планировалось разместить 13,8 млрд. евро капиталовложений [8].

Несмотря на вербальные декларации президента E.ON В. Бернотата о приоритетной кооперации с «Газпромом», в самом тексте документа ни слова не говорилось об участии E.ON в крупных инвестиционных проектах на территории России. В вопросе об участии в строительстве Северо-Европейского газопровода (СЕГ) руководство концерна занимало тогда примерно такую позицию: до 2020 г. E.ON гарантированно обеспечен поставками российского газа; если новый газопровод необходим России, то пусть она его сама и строит. Более того, именно в этот период, когда с российской стороны шел активный зондаж среди потенциальных участников строительства СЕГ, руководство E.ON попыталось подключиться к альтернативному проекту прокладки

газовой нитки от норвежского месторождения «Ланге Урмен» в Великобританию [9].

В конечном счете E.ON все же удалось «втянуть» в консорциум по строительству СЕГ, но сделано это было под мощным нажимом со стороны высшего политического руководства ФРГ и лично канцлера Г. Шредера. Затем начались длившиеся несколько лет переговоры об обмене активами. Руководство E.ON сразу же заявило, что о доступе «Газпрома» к газораспределительным сетям концерна в Германии не может быть и речи, предложив в качестве компенсации за участие в разработке Южно-Русского месторождения часть своих активов в Венгрии, что, в свою очередь, не устроило «Газпром». Только в конце октября 2009 г. сделка по обмену активами была закрыта: «Газпром» получил 49% в ЗАО «Геросгаз»<sup>2</sup>, владеющем 2,93% акций ОАО «Газпром». Данный пакет акций полностью перешел в собственность «Газпрома». E.ON получил 25% в уставном капитале ОАО «Севернефтегазпром», владеющем лицензией на разработку Южно-Русского месторождения [10]. Иными словами, вместо доступа к газораспределительным сетям Германии «Газпром» выкупил около 3% своих собственных акций, открыв немецкому концерну путь к стратегически важному источнику углеводородного сырья.

Годом позднее, в декабре 2010 г., германский концерн освободился и от остальных 3,5% находившихся в его распоряжении акций «Газпрома»: 2,7% акций было продано самому российскому энергогиганту за 3,4 млрд евро (по оценке экспертов, доход немцев от разницы цены покупки и продажи актива составил около 2,5 млрд евро), а 0,8% было реализовано на бирже [11].

Опустим подробности затяжного торга вокруг схемы финансирования проекта по строительству «Северного потока» (так впоследствии стал называться СЕГ), громкого разбирательства в бундестаге на предмет законности предоставления госгарантий «Газпрому» для кредитования «Северного потока», в результате чего российской стороне

---

<sup>2</sup> ЗАО «Геросгаз» – созданное в 1999 г. совместное предприятие, в котором «Газпромэкспорт» имел долю в 51%, E.ON-Ruhrgas – 49%. Помимо своей основной деятельности «Геросгаз» занимается операциями на российском фондовом рынке

пришлось публично отказаться от немецких госгарантий. Не будем акцентировать внимание и на бюрократической волоките, когда Картельное ведомство ФРГ на протяжении почти двух лет изучало сделку на предмет ее соответствия немецкому антимонопольному законодательству. Позволим себе лишь высказать мнение, что все вышеприведенные факты плохо вписываются в общепринятые представления о «стратегическом партнерстве», о котором продолжают публично заявлять представители обеих сторон.

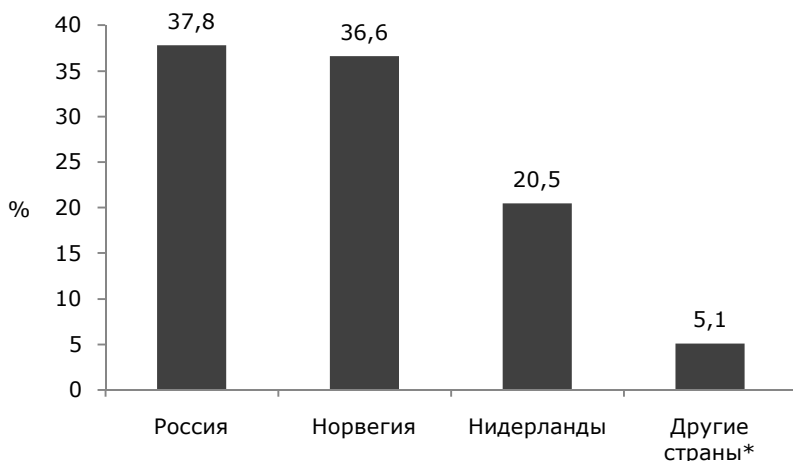
Новая энергетическая концепция, представленная правительством ФРГ осенью 2010 г. на утверждение в бундестаг, внесла мало ясности относительно долгосрочного видения нынешним немецким руководством перспектив сотрудничества с Россией в энергетической сфере. В самом тексте документа основное внимание уделено форсированному внедрению возобновляемых источников энергии и проблемам энергосбережения, но практически ничего не сказано о роли углеводородных энергоносителей в будущем энергобалансе страны. Если отталкиваться от заданных правительством показателей энергосбережения и увеличения доли ВИЭ, то очевидно, что после 2020 г. и особенно после 2030 г. руководство ФРГ ориентируется на быстрое и целенаправленное «выдавливание» угля, газа и нефти из сферы электрогенерации и более плавное, но тоже весьма радикальное их сокращение в первичном потреблении. Конечная цель, подчеркивается в Концепции, состоит в том, чтобы сократить до минимума зависимость ФРГ от импорта углеводородов [12]. Напомним, что по базовому сценарию развития энергетики, разработанному ведущими профильными германскими научными центрами, на основе которого выстроена энергетическая концепция правительства ФРГ, к 2050 г. предполагается сокращение импорта газа на 60%, а нефти и каменного угля на 65-70%. При этом разработчики прогноза отдают себе отчет в том, что возможности собственной добычи всех перечисленных видов углеводородного сырья (за исключением бурого угля) на территории ФРГ будут исчерпаны еще до наступления этого срока [13].

Обнародованная энергетическая концепция вызвала неоднозначную реакцию среди экспертов и в промышленных кругах. Один из главных аргументов ее критиков со-



стоит в том, что правительство исходит из неадекватной оценки долгосрочных потребностей германской экономики в углеродном сырье и недооценивает технологические проблемы и финансовые издержки, связанные со столь масштабной переориентацией на возобновляемые источники энергии [14].

Глава Германского энергетического агентства Ш. Колер в статье, опубликованной в газете «*Handelsblatt*», высказался по этому поводу достаточно резко. По его словам, демонстративное упоминание в тексте правительственной концепции роли нефти и газа в энергетике страны породило недоумение в промышленных кругах и создало двусмысленную ситуацию в отношениях с Россией, являющейся главным поставщиком углеводородного сырья на германский рынок. «В Германии и в Европе есть много политиков, которые считают Россию ненадежным партнером и хотели бы избавиться от зависимости от нее. Избыточное предложение газа и падение цен на него в период кризиса, освоение месторождений сланцевого газа, а также надежды на появление новых газопроводов, ориентированных на поставки газа из других стран, породили мнение, что партнерство с Россией не так уж и необходимо», - пишет Ш. Колер. Однако эта логика ошибочна, продолжает он, и спрос на газ по мере восстановления мировой экономики будет расти. Газопровод *Nabucco*, по его мнению, не имеет надежной ресурсной базы, а сланцевый газ в Европе погоды не сделает. Отсюда вывод: «Не следует дразнить Россию, поскольку она еще надолго останется для Германии главным поставщиком природного газа, без которого немецкой экономике не обойтись» [15] (**рис. 1**).



\* главным образом Дания и Великобритания.

Источник: Financial Times Deutschland, 28. September 2010

*Рис. 1. Основные поставщики природного газа в ФРГ в 2009 г.*

Россия поставляет в Германию не только природный газ, но и нефть, а также значительные объемы каменного угля. Даже в кризисном 2009 г. экспорт российской нефти в ФРГ не только не сократился, но вырос на 2,9% в стоимостном выражении, а его физический объем составил 25,5 млн. т (рост на 0,4%). Основными поставщиками нефти и нефтепродуктов в Германию является ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Лукойл». Доля России в импортируемой Германией нефти, по данным немецких источников, сопоставима с долей природного газа и составила в 2009 г. свыше 35%. «Германия зависима от российских поставок нефти, как никогда раньше», - констатировал в январе 2010 г. журнал «Spiegel» [16].

В отличие от газа тема импортной зависимости от российской нефти и планы российских компаний по приобретению ряда нефтеперерабатывающих заводов на территории ФРГ<sup>3</sup> никогда не были здесь предметом политических спекуляций и бурных обсуждений в прессе. Считается, что торговля нефтью осуществляется в целом по рыночным правилам, круг потенциальных поставщиков достаточно широк, и в случае необходимости Германия без особых проблем сумеет диверсифицировать источники снабжения. Точка зрения, на наш взгляд, отнюдь не бесспорная, хотя никто не будет отрицать, что мировой рынок нефти существенно отличается от сегментированного по региональному принципу и привязанному к трубопроводной инфраструктуре (или пока еще немногочисленным терминалам СПГ) рынкам газа.

Так или иначе, но принятие германским правительством новой энергетической концепции, которую канцлер А. Меркель назвала «революционной», задает новые долгосрочные ориентиры в энергетической политике ФРГ и требует ее серьезного осмысления с точки зрения интересов России и перспектив российско-германского сотрудничества в энергетической сфере. Разумеется до 2050 г. еще далеко, и объективные экономические потребности еще не раз заставят будущие германские правительства вносить коррективы в энергетическую стратегию страны. Тем не менее, новая энергетическая концепция ФРГ – не просто политическая декларация, а достаточно конкретный план, который будет подкреплен соответствующими правовыми нормами, организационными и инвестиционными решениями. Послание России, которое без труда читается между строк этого документа, звучит примерно так: на немецком рынке российские газ и нефть готовы «терпеть» примерно до 2030 г.

Бывший председатель правления E.ON Ruhrgas Б. Бергманн, выступая в октябре 2010 г. на российско-германском симпозиуме «Баден-Баденские беседы», заявил, что и у него новая концепция породила много вопро-

---

<sup>3</sup> Речь идет о широко обсуждавшихся в немецкой печати планах «ЛУКОЙЛ» приобрести НПЗ в Германии у американской компании *ConocoPhillips*, а также о переговорах «Роснефти» с венесуэльской PDVSA о выкупе ее доли сразу в четырех немецких НПЗ

сов. Но к планам правительства, предупредил Б.Бергманн, следует отнестись серьезно. Технически, считает он, добиться заложенных в новой энергетической концепции показателей энергоэффективности и увеличения доли ВИЭ можно. Вопрос только в экономической целесообразности и в масштабах необходимых инвестиций. России бывший глава E.ON *Ruhrgas* посоветовал активизировать усилия по диверсификации рынков сбыта углеводородных энергоносителей, поскольку, мол, точно оценить будущую динамику спроса на газ в Европе сегодня не возьмется ни один ответственный эксперт [17].

Действительно, сценарии развития потребления газа в Евросоюзе меняются в последнее время довольно часто, и в «Газпроме», похоже, не вчера задумались о необходимости диверсификации рынков сбыта. Об этом свидетельствуют, в частности, далеко идущие планы поставок природного газа в Китай и страны АТР. Правда, сами эти планы существуют пока в основном на бумаге, но даже первые шаги в направлении их практической реализации вызвали нервную реакцию в Германии.

Так, после очередного раунда российско-китайских переговоров в сентябре 2010 г., закончившихся принятием промежуточного документа «Расширенные основные условия поставок природного газа из России в Китай»<sup>4</sup>, в немецкой печати и в специализированных изданиях появился ряд публикаций, в которых по странной логике их авторов достигнутые в Пекине договоренности были представлены как новое доказательство «ненадежности» России в качестве поставщика «голубого топлива». Получив выход на новые перспективные рынки сбыта в Азии, Россия приобретет, мол, рычаги давления на Европу, – предупреждала в редакционном комментарии «*Financial Times Deutschland*». Еще один аргумент: «Газпром» будет физически не в состоянии обеспечить одновременно необходимые объемы поставок на восточном и западном направлениях. Вывод: Германия и Европа должны активнее искать альтернатив-

---

<sup>4</sup> Речь шла о намерении подписать окончательный контракт на поставку газа в Китай в июле 2011 г. Планируется, что «Газпром» приступит к строительству газопровода «Алтай» до китайской границы в конце 2011 г., а газ сможет пойти по трубе в декабре 2015 г.

ные источники снабжения газом и маршруты его транспортировки, сокращать потребление углеводородов за счет интенсивного энергосбережения, ускорить переход на ВИЭ [18].

Председатель совета директоров компании *RWE Supply&Trading* – ключевого подразделения энергетического концерна RWE – Ш. Юдиш оценил газовые договоренности между Россией и Китаем по-другому, но его выводы мало отличаются от упомянутых выше. Россия не в состоянии разыграть «китайскую карту» в отношениях с Европой, уверен он. Находящийся в стадии становления газовый рынок Китая, где сегодня львиную долю в энергобалансе занимает уголь, еще долгое время будет проигрывать европейскому как по емкости, так и по ценовой привлекательности. Россия ни при каких обстоятельствах не станет рисковать своим положением на ключевом для нее рынке – германском, поскольку вся ее энергетическая стратегия в Европе завязана на Германию. Словом, опасаться попыток газового шантажа нет серьезных оснований. Но и складывать все яйца в одну корзину неразумно. Надежное обеспечение энергобезопасности Германии требует, по его мнению, разнообразия поставщиков и маршрутов доставки сырья, и с этой точки зрения *Nabucco* – наиболее оптимальный проект [19].

Обратим еще раз внимание на тот факт, что один из крупнейших энергетических концернов Германии – RWE – является активным участником консорциума, созданного для реализации проекта *Nabucco*, который вызывает сильнейшую аллергию в Москве и де-факто выступает прямым конкурентом проекта «Южный поток».

Участие лидера немецкой энергетики – концерна E.ON в «Северном потоке» тоже не является гарантией безоблачных отношений с «Газпромом» в будущем. Так, например, в разгар российско-польских переговоров о поставках и транзите российского газа осенью 2010 г. в дело активно вмешались Еврокомиссия, лоббисты интересов американских компаний и, как выразился министр экономики Польши В. Павляк, «некоторые из немецких акционеров газопровода *Nord Stream*». Причем, было ясно, что речь идет не о *Wintershall*, а именно о E.ON *Ruhrigas*.

Брюссель настаивал на том, чтобы оператором на польском участке газопровода Ямал-Европа стала не государственная *Gas-Systema*, а независимая компания, и всем желающим был бы предоставлен свободный доступ к мощностям. Американские компании, заинтересованные в продаже Польше услуг по поиску запасов сланцевого газа, и E.ON *Ruhrigas*, ищущий выход на польский рынок, вместе выступили против продления контракта на поставку (до 2037 г. вместо 2022 г.) и транзитного договора на использование мощностей Ямал-Европа (до 2045 г. вместо 2019 г.). Как признал В. Павляк, именно это давление стало главной причиной, по которой польская сторона вынуждена была отказаться от уже парафированных договоренностей и вернуться к действующим на сегодня срокам соглашений [20].

Столкновение интересов E.ON и «Газпрома» в Польше не случайный эпизод. В последнее время руководство концерна все более настойчиво ставит перед российской стороной вопрос о кардинальном пересмотре условий купли-продажи газа и параллельно ищет возможности для сбыта излишков газа на новых рынках стран ЦВЕ, где традиционно доминировал «Газпром».

Пока трудно однозначно оценить, как скажется на российско-германском сотрудничестве новая корпоративная стратегия E.ON, обнародованная в ноябре 2010 г. новым председателем правления концерна Й. Тайссеном, сменившим на этом посту В. Бернотата. С одной стороны, E.ON планирует значительно расширить свою деловую активность за пределами ЕС и делает ставку на новые рынки, среди которых Россия названа в числе приоритетных. Здесь концерн намерен «последовательно осуществлять свои новые проекты». В то же время «газовая тема» в тексте документа упомянута вскользь и акцент сделан на участии в строительстве новых электрогенерирующих мощностей, в которых Россия «испытывает огромную потребность» [21].

Ясно, что помимо участия в ОГК-4 E.ON нацелена на широкомасштабную экспансию на российском рынке электроэнергетики. В одном из своих интервью прежний глава концерна В. Бернотат говорил, что совокупная мощность контролируемых E.ON электростанций в России уже в бли-

жайшие годы будет увеличена на 2,3 ГВт и доведена до 11 ГВт. Речь шла о строительстве четырех новых энергоблоков на базе высокоэффективных парогазотурбинных установок и современном высокотехнологичном пылеугольном блоке. Общая сумма необходимых инвестиций концерна в российский рынок электроэнергетики была оценена В. Бернотатом в 9-11 млрд. евро [22]. В новой концепции линия на активное участие E.ON в модернизации российских электрогенерирующих мощностей подтверждена и обозначена как наиболее перспективное направление двустороннего сотрудничества.

Что же касается взаимодействия в газовой сфере, то здесь явно обозначились очаги напряженности. «Нарастающая глобальная торговля сжиженным газом и новые технологии, позволяющие рентабельно добывать так называемый «нетрадиционный газ», ставят под вопрос прежние механизмы ценообразования на европейском рынке», - заявил Й. Тайссен. Тем самым он фактически дал понять, что традиционная модель долгосрочных контрактов с Россией, в которых цена на трубопроводный газ была привязана к нефтяным котировкам, нынешнее руководство E.ON больше не устраивает, поскольку не обеспечивает желаемой прибыльности. «Мы намерены, - продолжил Й. Тайссен, - настойчиво отстаивать нашу позицию на переговорах с производителями газа с тем, чтобы приспособить долгосрочные контракты к новым рыночным условиям» [23]. Таким образом, вынужденные уступки, сделанные «Газпромом» своим европейским партнерам в кризисном 2009 году, из исключения могут превратиться в правило. При этом, предусмотренная в рамках новой корпоративной стратегии перестройка организационной структуры E.ON в сторону жесткой централизации лишает Ruhrgas остатков былой самостоятельности. Все ключевые решения отныне будут приниматься только руководством концерна, которое представляет собой новое поколение менеджеров, не связанных ностальгическими воспоминаниями о «золотом веке» в российско-германском газовом сотрудничестве.

Если долгосрочные перспективы взаимодействия с ФРГ в газовой сфере все больше начинают напоминать уравнение со множеством неизвестных, то на некоторых новых

направлениях наметился очевидный прогресс. Речь идет прежде всего об энергосбережении и повышении энергоэффективности.

Не секрет, что экономика России исключительно энергозатратна. Энергоемкость российского ВВП в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 3-3,5 раза выше уровня развитых стран. По оценкам экспертов, потери в отечественной системе теплоснабжения достигают 50% от объема производства тепла (в Финляндии, например, этот показатель находится на уровне 6%, в ФРГ – 9%). По словам вице-преьера России С.Иванова, жилищно-коммунальное хозяйство в России превратилось в «черную дыру», в которой исчезают огромные финансовые и энергетические ресурсы. Не лучше обстоит дело и в промышленности: устаревшее оборудование по показателям энергоэффективности отстает от европейских аналогов на полвека [24]. По оценке Всемирного банка, совокупный уровень энергопотерь в России, связанный с низким КПД оборудования, несовершенством технологических процессов, плохим качеством строительства и расточительным потреблением электроэнергии населением, сопоставим в годовом исчислении с энергопотреблением Франции [25].

За последние три-четыре года в России были приняты определенные шаги в направлении снижения энергопотерь и повышения энергоэффективности. Наиболее значимые из них – президентский Указ от 4 июля 2008 г. №889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» и Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Президент России Д. Медведев объявил энергоэффективность одной из ключевых тем для модернизации страны. Поставлена задача снизить энергоемкость ВВП в России на 40% к 2020 г. По оценке экспертов Всемирного банка, для достижения этой цели необходимы инвестиции в размере 370 млрд долл. США, однако реализовав потенциал повышения энергоэффективности, Россия ежегодно смогла бы экономить 240 млрд куб. м природного газа, 340 млрд кВт-ч электроэнер-



гии, 89 млн т угля, 43 млн т нефти и ее эквивалента в виде переработанных нефтепродуктов [26].

Перспектива, безусловно, впечатляющая, но насколько очевидна и внешне проста сама идея повышения энергоэффективности, настолько же трудно ее воплощение в жизнь. Выбор Германии в качестве главного партнера для реализации российской программы повышения энергоэффективности неслучаен. Это одна из ведущих стран по показателям низкой энергоемкости экономики. Здесь опробованы интересные подходы к энергосбережению – и технологические, и организационно-правовые, которые могут оказаться полезными в России. Всесторонний анализ и использование опыта Германии в этой сфере, включая опыт санации жилых зданий на территории бывшей ГДР, считают специалисты, дает возможность опереться на лучшую практику при создании необходимых рамочных условий и внедрение передовых технологий.

Именно с этой целью в апреле 2009 г. на основе соглашения между Президентом России Д. Медведевым и канцлером ФРГ А. Меркель было создано «Российско-германское энергетическое агентство» (РУДЕА), которое является межгосударственным центром в области энергоэффективности в Российской Федерации. Учредителями РУДЕА выступили российский Энергетический углеродный фонд, входящий в структуру Минэнерго России, и Немецкое энергетическое агентство (ДЕНА). Стартовое финансирование, осуществляемое двумя учредителями, составляет 2 млн евро в год. В среднесрочной и долгосрочной перспективе РУДЕА должно будет самостоятельно осуществлять свое финансирование, за счет реализуемых проектов. Среди целей, заявленных при создании российско-германского агентства: формирование рынка энергоэффективных и энергосберегающих технологий и оборудования в России, внедрение современных технологий в процесс производства, преобразования, передачи и использования энергии; повышение эффективности использования финансовых средств предприятий и граждан за счет снижения энергозатрат [27].

Первым полигоном для обкатки пилотных проектов стал Уральский федеральный округ. Речь идет примерно о 50 проектах, направленных на повышение энергоэффек-

тивности в зданиях, промышленности, на транспорте и в энергетике. Екатеринбург, Свердловская, Челябинская, Курганская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа – таков перечень регионов, для которых РУДЕА разрабатывает региональные стратегии и готовит соответствующие инвестпроекты, в финансировании которых примут участие как российские («Сбербанк», «ВТБ», «ВЭБ», «Газпромбанк»), так и немецкие банки (*KfW Bankgruppe, Deutsche Bank, Commerzbank, Landesbank Berlin*). Со стороны промышленности потенциальными участниками проектов по энергосбережению считаются около 150 немецких компаний, некоторые из которых уже заявили о своей заинтересованности в участии в совместных проектах. Среди них *Siemens* (энергоэффективность в зданиях и на транспорте), *BASF* (теплоизоляционные материалы), *Viessmann* (оборудование для систем теплоснабжения), *E.ON Ruhrgas* (энергосберегающие технологии в газотранспортных системах), *Luwoge* (технические консультации по санации зданий) и др. [28].

По масштабу и значимости задач, которые предстоит решать, энергоэффективность вполне могла бы претендовать на «стратегическое» направление в рамках российско-германского сотрудничества. Заинтересованность Германии в участии по реализации российской программы повышения энергоэффективности вполне объяснима. Во-первых, немецкие компании получают новый рынок сбыта соответствующего оборудования, материалов и консалтинговых услуг. Во-вторых, участие в проектах по повышению энергоэффективности открывает важный канал проникновения в российский электроэнергетический сектор, который после запланированной либерализации цен и при условии модернизации станет, по мнению специалистов, одним из наиболее прибыльных сегментов для ведения бизнеса в России. Наконец, в третьих, снижение энергопотерь и повышение энергоэффективности снимает опасения той части немецких политиков и экспертов, которые реальную проблему видят не в том, что Россия является якобы «ненадежным» партнером в качестве поставщика углеродного сырья, а в том, что она в ближайшем будущем может оказаться не в состоянии

покрыть растущие потребности Европы и Германии в природном газе и нефти [29].

Как будет реализован на практике тот потенциал развития российско-германского сотрудничества, который заложен в сфере энергоэффективности, зависит, прежде всего, от того, сумеют ли российские власти сделать этот проект выгодным для всех субъектов экономики. Как отмечают российские эксперты, пока целые пласты Закона №261 не начали действовать, отсутствуют стимулы для развития бизнеса, ориентированного на производство и внедрение энергоэффективного оборудования, продуктов, технологий и услуг, не создана система госгарантий по кредитам на техперевооружение. Еще одна проблема – острый дефицит квалифицированных кадров, недостаток образовательных программ и обучающих мероприятий в области энергосбережения. Пока что единственным реальным механизмом повышения энергоэффективности российской экономики, – считает директор Фонда энергетического развития С. Пикин, – остается ужесточение стандартов и введение новых административных барьеров [30].

Сдвинуть с мертвой точки нерационально высокое энергопотребление в стране действительно сложно. Однако если ситуация будет развиваться так же неспешно, как сегодня, а энергоэффективность будет восприниматься региональными чиновниками, бизнесом и населением как очередная имиджевая затея, то любые пилотные проекты с иностранным участием будут иметь ограниченный эффект, а сам процесс затянется на десятилетия.

Еще одно перспективное направление в двустороннем энергетическом сотрудничестве – атомная энергетика. Упомянутая уже договоренность между «Росатомом» и концерном Siemens о создании совместного предприятия для продвижения технологии строительства реакторов для АЭС на рынках третьих стран могла бы открыть для России новые горизонты. По словам нынешнего главы «Росатома» С. Кириенко, российскую сторону интересует не только ноу-хау в сфере систем управления, генераторов и паровых турбин, но и «психологический эффект» от создания совместного предприятия. Другими словами, атомные электростанции с немецким знаком качества продавались бы луч-

ше. Появилась бы реальная перспектива выхода на новые рынки, где *Siemens* традиционно имеет сильные позиции – например, в Латинской Америке. Для *Siemens* альянс с «Росатомом» обеспечил бы надежный доступ к топливным стержням на многие десятилетия вперед, поскольку более 40% мировых мощностей по обогащению урана находятся в России [31].

Однако соглашение о создании СП до сих пор не подписано, главным образом из-за сложностей, возникших в ходе переговоров о «разводе» между *Siemens* и французской компанией *Areva*, с которой *Siemens* в 2001 г. также создал совместное предприятие по выпуску оборудования для атомной энергетики, но в январе 2009 г. заявил о выходе из него. Французы подали иск в международный арбитраж с намерением оспорить договоренности между *Siemens* и «Росатомом», ссылаясь на пункт франко-германского соглашения о моратории на конкуренцию, согласно которому *Siemens* не имеет права сотрудничать с третьими компаниями в сфере атомной энергетики вплоть до 2020 г. *Siemens* ответил запросом в Еврокомиссию в надежде, что сможет избавиться от связывающего его условия [32]. Юристы прочат *Siemens* успех, но дело может принять неожиданный оборот из-за политизированности вопросов атомной энергетики в Европе и непростых отношений между Берлином и Парижем. Так что, вопрос о перспективах российско-германского взаимодействия в сфере атомной энергетики пока завис в воздухе.

Успешное развитие российско-германского энергетического сотрудничества представляет собой часть общей задачи выстраивания партнерских отношений России с Германией, а также энергодиалога и всего комплекса отношений между Россией и ЕС. Проведенный анализ показывает, что имеется значительный потенциал для дальнейшего развития двустороннего взаимовыгодного сотрудничества, выходящий за традиционные рамки торговли энергоносителями. Хотелось бы обратить внимание, что по ряду направлений речь идет именно о потенциале. Конечный результат во многом зависит не только от германской, но и от российской стороны.

Что же касается Германии, то она руководствуется своими национальными интересами в энергетической сфере (так, как их понимают политическое руководство и бизнес), которые – повторим еще раз – в отдельных сегментах совпадают с российскими, в отдельных – не соприкасаются, а в некоторых – противоречат российским интересам. Противоречивая и небезконфликтная динамика российско-германского взаимодействия в энергетической сфере далеко не всегда укладывается в понятие «стратегическое партнерство», смысловое наполнение которого размыто. Как справедливо отмечает руководитель Центра германских исследований Института Европы РАН В. Белов, у немецких экспертов есть противоположные точки зрения на этот счет, а в первом правительственном заявлении правительства А. Меркель вообще не содержится упоминания о стратегическом характере отношений с Россией [33].

Завышенные ожидания от партнера могут привести к нежелательному синдрому «обманутых надежд». Поэтому нам представляется целесообразным попытаться проанализировать диапазон «совместимости» некоторых ключевых направлений в российской и германской энергетической стратегии, в том числе и с точки зрения целевых установок основных игроков энергетического рынка обеих сторон.

#### **Библиографический список**

1. Парусова К.А. Развитие взаимоотношений ФРГ и РФ в области энергетики // Дисс. ... канд. ист. наук. Нижний Новгород, 2005.
2. Götz R. Russlands Erdgas und Europas Sicherheit. SWP-Studie, August 2007. Berlin. S. 12.
3. Внешняя торговля. 1985. №7.
4. Парусова К.А. Развитие взаимоотношений ФРГ и РФ в области энергетики // Дисс. ... канд. ист. наук. Нижний Новгород, 2005.
5. Gazprom übernimmt 5,26 Prozent der Suez-Tochter EEG-Erdgas Transport. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.l-iz.de>
6. Парусова К.А. Развитие взаимоотношений ФРГ и РФ в области энергетики // Дисс. ... канд. ист. наук. Нижний Новгород, 2005.
7. Эксперт. №38. 9 октября 2000 года.
8. E.ON-Konzern investiert 13,8 Mrd EUR im Zeitraum 2004 – 2006. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eon.com>
9. Ostseepipeline-Wie ein wirtschaftliches Projekt zum Politikum wurde / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gasprom.ru>
10. Газпром и E.ON закрыли сделку по обмену активами [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gasprom.ru/press/news/2009/october>
11. E.ON verabschiedet sich von Gazprom. Handelsblatt 2. Dezember 2010.

12. Energiekonzept für eine umweltschonende, zuverlässige und bezahlbare Energieverordnung. 28. September 2010. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Berlin. 2010. S. 5.
13. Energieszenarien für ein Energiekonzept der Bundesregierung. GWS-Prognos, Projekt Nr. 12/10. Basel/Köln/Osnabrück. 27. August 2010. S. 184.
14. Das Berliner Energiekonzept beruht auf falschen Annahmen // Handelsblatt. 8 Oktober 2010.
15. Russland erwartet mehr Anerkennung als Partner // Handelsblatt 1/2. Oktober 2010.
16. Deutschland abhängig von russischen Öl wie nie zuvor. „Spiegelonline“, 2. Januar 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,druck-669780.html>.
17. Russland wichtigster Energielieferant für Deutschland. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.russland.ru/ruwir0010/morenews.php/>
18. Russland schließt Gaspakt mit China // Financial Times Deutschland. 28 September 2010.
19. Wir müssen alle Globetrotter werden // Handelsblatt. 5 Oktober. 2010.
20. Свободный доступ к свободным мощностям // Время новостей. 19 октября 2010.
21. E.ON-Chef verabschiedet alte Dogmen // Handelsblatt. 11 November 2010.
22. Инвестиции особой мощности // Российская бизнес-газета. 17 ноября 2009 г.
23. E.ON AG, Pressekonferenz 10. November 2010. Statement Dr. Johannes Teysen / Dr. Marcus Schenk. Düsseldorf, 10 November 2010.
24. РФ в энергоэффективности отстает от Европы на полвека [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics>
25. Der Bär, die Kraft, der Saft // Handelsblatt. 12 Oktober. 2010.
26. Универсального рецепта для решения всех проблем не существует // РБК daily. 30 июня 2010 г.
27. Russland und Deutschland verstärken Partnerschaft für Energieeffizienz. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.energie-forum.ru>
28. С немецкой энергоэффективностью // Коммерсантъ. Приложение (Екатеринбург). №125 (4423). 14 июля 2010 г.
29. Schneider-Deters W., Schulze P. Die Europäische Union, Russland und Eurasien. Berlin, 2010, S. 138-145.
30. Период переосмысления затянулся // Независимая газета. НГ-Энергия. 9 ноября 2010 г.
31. Siemens хочет заработать на российской атомной авантюре [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inosmi.ru>
32. ЕС рассудит атомный спор // РБК daily. 4 июня 2010 г.
33. Белов В. Россия-Германия: партнерство во имя модернизации // Международная жизнь. 2010. №7.

# **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ОКОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ С ТЕПЛОТРАЖАЮЩИМИ ЭКРАНАМИ ДЛЯ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ЗДАНИЙ**

**Смирнов Н.Н.**

**Захаров В.М., канд. техн. наук, проф.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

Существенное значение в доли тепловых трансмиссионных потерь зданий приходится на потери через оконные проемы (по разным оценкам, от 20 до 50 % от общего объема). Основной величиной, характеризующей этот показатель, является приведенная величина термического сопротивления всего оконного блока, хотя наибольшие потери приходятся на его светопрозрачную часть.

Современные энергосберегающие конструкции окон имеют ряд существенных недостатков.

Для повышения коэффициента сопротивления теплопередаче светопрозрачной конструкции без увеличения затрат на искусственное освещение нами был предложен вариант применения в темное время суток теплоотражающих экранов, которые снижали бы тепловые потери от лучистого (и в меньшей степени от конвективного) теплообмена, не вызывая уменьшения значения светопропускаемости окна в светлое время суток. Теплоотражающие экраны задерживают тепловое излучение преимущественно в инфракрасной области.

Было исследовано несколько конструкций энергосберегающих оконных блоков с применением теплоотражающих экранов. Для управления процессом теплообмена через окно и повышения его термического сопротивления также между слоями остекления устанавливались жалюзи с горизонтальными поворотными элементами, выполненными из полированного алюминия. Проводились экспериментальные исследования зависимости термического сопротивления окна вышеуказанной конструкции от угла наклона к горизонту поворотных элементов жалюзи  $\alpha$ .

Исследования проводились в лаборатории АНО «Ивановостройиспытания» в сертифицированной климатической камере. В качестве базовой конструкции (контроль 1) использовался деревянный оконный блок (размеры 1000x1000x140 мм) с одним остеклением 4М1, а также, с отдельными переплетами (контроль 2), состоящий из ОСП 4М1-10-4М1 и стекла 4М1 (площадь светопрозрачной части – 0,672 м<sup>2</sup>, площадь всего окна – 1 м<sup>2</sup>) (рис. 1).

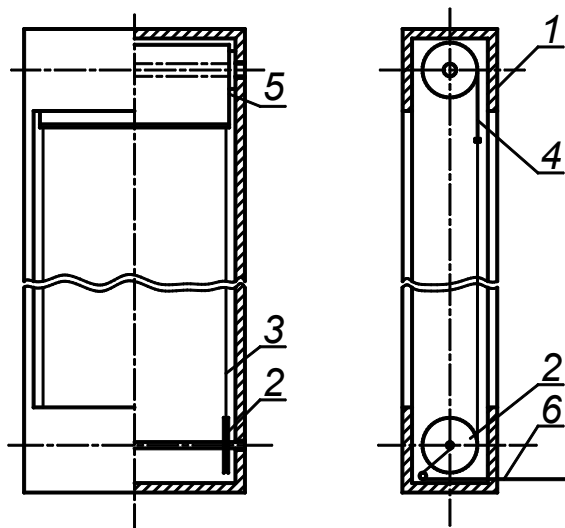


Рис. 1. Конструкция оконного блока с теплоотражающим непрозрачным металлическим сплошным экраном:  
 1 – корпус; 2 – шкиф; 3 – направляющая; 4 – теплоотражающий экран; 5 – пружина; 6 – управляющий тросик

Выход системы на стационарный режим теплопередачи при изменении условий (поднятие-опускание экрана, изменение угла наклона поворотных элементов жалюзи и т.д.) достигался в течение 10-15 минут в зависимости от тепловой инертности конструкции.

Опыты (таблица 1) с использованием алюминиевой фольги толщиной 70 мкм в качестве экрана, установленного между стеклами окна, показали увеличение приведенного сопротивления теплопередаче на 26% по сравнению с ба-



зовым вариантом (контроль 2), в то же время увеличение термического сопротивления светопрозрачной зоны окна составило 48%. Применение такой непрозрачной конструкции целесообразно в темное время суток, которое является доминирующим в течении отопительного периода практически на всей территории России.

Следовательно, временным введением дополнительной конструкции в окно мы регулировали его термическое сопротивление.

Следует отметить, что благодаря применению экранов повысилась температура на внутренней поверхности остекления оконного блока, что немаловажно, так как в нижней части остекления располагается наиболее опасная зона для выпадения конденсата, инея и образования наледей, особенно, при наличии высокой влажности внутри помещения (**табл. 1**).

Применение в темное или нерабочее время суток на промышленных предприятиях помимо дежурного режима отопления, увеличенной рекуперации в системах вентиляции еще и теплоотражающих металлических экранов, повышающих коэффициент сопротивления теплопередаче окон, приводит к уменьшению отопительной нагрузки, тем самым вызывая увеличение надежности работы системы теплоснабжения и уменьшения затрат на энергоресурсы по данной статье в диапазоне от 10 до 36% (как видно из таблицы 1) в зависимости от географической широты расположения объекта и климатических данных для региона.

Таблица 1

**Значения приведенного термического сопротивления в зависимости от вида конструкции оконного блока\***

Описание конструкции окна (материал и расположение экрана)	Приведенное термическое сопротивление теплопередаче светопрозрачной части, $R_{0}^{np}$ , ( $m^2 \cdot ^\circ C / Вт$ ) / %	Среднесуточное приведенное термическое сопротивление теплопередаче, $R_{0}^{np, сур}$ , ( $m^2 \cdot ^\circ C / Вт$ ) / %	Тепловые потери окна площадью $1m^2$ , за отопит. период, $Q_{год}$ , Гкал	Снижение тепл. потерь (экономия) за отоп. период, %
Контроль 1	0,348 / 100	0,452 / 100	0,289	-
Контроль 2	0,568 / 100	0,606 / 100	0,191	-
Между стеклом и стеклом метал. экран (контроль 2)	0,841 / 148	0,768 / 126	0,155	19
Между стеклом и стеклом метал. жалюзи ( $\alpha=90^\circ$ ) (контроль 2)	0,813 / 143	0,753 / 124	0,157	17,8
Между стеклом и стеклом метал. экран + метал. экран внутри (контроль 2)	1,197 / 211	0,942 / 155	0,128	33
Экран снаружи, внутри и между слоями остекления (контроль 2)	1,323 / 233	0,996 / 164	0,122	36

\* Рассчитано для условий отопительного периода Ивановской области

## **УЧЕТ ЗАКОНА НЕЛИНЕЙНОЙ УБЫВАЮЩЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Сотавов А.К.**

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург

Высокотехнологичные продукты, полученные в результате инновационной деятельности отечественных предприятий, направляемые в последствие на международные рынки, находятся в неравных конкурентных условиях по

сравнению с аналогичной экспортной продукцией других стран. Условия поставки российской высокотехнологичной продукции на внешние рынки зачастую не соответствуют принятым стандартам вследствие ограниченности возможностей для предоставления экспортного кредитования и страхования, слабости системы послепродажного обслуживания, адаптации продукции под требования конкретного заказчика и др. Отсутствует система государственной поддержки для вывода на внешние рынки российского малого и среднего бизнеса, в частности, позиционирующего себя через производство высокотехнологичных продуктов и услуг.

В то же время конкурирующие с российскими зарубежные компании для продвижения продукции широко используют предоставляемые экспортными кредитными агентствами своих стран возможности льготного финансирования внешнеторговой деятельности [1]. В частности, активно применяются такие формы поддержки как государственные кредиты и гарантии на организацию экспорта и экспортных предприятий; гранты на поддержку разработки стратегий экспорта, исследований экспортных рынков, софинансирование расходов по созданию дочерних предприятий за рубежом, страхование инвестиций и доходов от экспорта, гарантии и компенсации банкам для предоставления долгосрочных кредитов экспортерам и зарубежным покупателям. При этом преимущественной поддержкой пользуется реализация крупных экспортных контрактов и зарубежных инвестиционных проектов, а также внешнеэкономическая деятельность малого и среднего бизнеса.

Помимо финансовой поддержки важную роль в обеспечении конкурентных позиций зарубежных производителей на рынках третьих стран играет информационно-консультационная и организационная помощь со стороны национальных институтов содействия внешнеэкономической деятельности. Речь в частности идет о таких формах поддержки как предоставление компаниям услуг по оперативному мониторингу ситуации на рынках конкретных стран, помощь в поиске поставщиков и заказчиков, установлении контактов через широкие международные сети представительств и торговых палат и др.

Институты содействия внешнеэкономической деятельности активно используют не только развитые, но и многие успешноразвивающиеся страны. Наряду с другими факторами, это поддерживает интенсивную динамику экспорта высоко- и среднетехнологичной продукции из данных стран.

Так, среднегодовые темпы прироста экспорта высокотехнологичных товаров из Китая на протяжении последних пяти лет превышают 30%. В результате длительного поступательного роста доля этих товаров в совокупном объеме китайского экспорта достигла 40%.

Близкие к 30%-м ежегодные темпы прироста экспорта высоко- и среднетехнологичной продукции наблюдаются на протяжении последних двух лет в Бразилии.

Похожая картина характерна и для Индии. К настоящему времени доля машин и оборудования в совокупности в экспорте этой страны достигла 34%.

В структуре российского экспорта в последние годы наблюдаются противоположные тенденции. Так, с 2001 по 2008 гг. доля машин и оборудования в российском экспорте упала с 10% до 6% [2]. По этому показателю Россия перешла на последнее место среди стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). При этом в поставляемой из России высоко- и среднетехнологичной продукции вооружение и военная техника преобладают. Соответственно, доля в экспорте гражданских высокотехнологичных товаров (электротехническое, телекоммуникационное и офисное оборудование) крайне мала – менее 1%.

Вместе с тем, опыт инновационного становления и развития российской экономики последних лет показал, что, с одной стороны, государство и бизнес способны и готовы финансировать инновационную деятельность, а с другой стороны, продемонстрировал, причем достаточно убедительно, низкую результативность профинансированных проектов.

Сложившаяся проблемная ситуация в инновационном менеджменте, следовательно, характеризуется недостаточной разработанностью методов оценки эффективности инновационных проектов и обоснованности их отбора для инвестирования. Отсутствуют современные методики и модели

обоснования и поддержки принятия управленческих решений по этапам жизненного цикла инноваций. Особенно важно совершенствование таких методов в начале жизненного цикла инноваций, когда требуется достаточно точная оценочная модель, а в последующем – на ее основе методика и процедура отбора инновационных проектов для инвестирования. Действительно, заведомо неперспективные инвестируемые проекты, принципиально не обеспечат безопасность, а, следовательно, не могут быть отобраны для последующего инвестирования.

В случае необоснованного или ошибочного отбора неэффективных проектов инвестирование любых этапов инновационных процессов не целесообразно.

Цель статьи – последующее стимулирование совершенствования модели оценки и отбора инновационных проектов.

В качестве основных оценочных метрик инновационных проектов получили широкое распространение экономические показатели, выражающие интересы инвесторов: чистый дисконтированный доход (англ. *net present value*, NPV), внутренняя норма рентабельности проекта (англ. *internal rate of return*, IRR), дисконтированный срок окупаемости проекта (англ. *discounted pay-back period*, PB), индекс доходности (англ. *profitability index*, PI), а также методы на основе линейных моделей, в которых интегральный показатель рассчитывается аддитивно по нескольким частным показателям  $x_i$ , учитываемым с весовыми коэффициентами  $c_i$ :

$$S = \sum_{i=1}^N c_i \cdot x_i. \quad (1)$$

Такие методы имеют ряд существенных недостатков, такие как высокая погрешность и необоснованность аддитивности разнородных частных показателей.

Предлагается модель оценки инновационных проектов, основанная на интеграции их частных показателей (финансовых, научно-технических, организационных, производственных, маркетинговых, интеллектуальной собственности, безопасности), в мультипликативно-аддитивной форме, с разделением показателей на дискретные и анало-

говые, а также с нелинейным представлением финансовых результатов инновационных проектов в соответствии с законом убывающей производительности.

Обобщенная формула свертки частных аналоговых и дискретных показателей в интегральную оценку была получена ранее в [3]:

$$S = \prod_{j=1}^M \left( \sum_{i=1}^N c_i \cdot A_i \right) \cdot D_j, \quad (2)$$

где  $A_i$  – аналоговый показатель;  $c_i$  – вес аналогового показателя;  $D_j$  – критически важный дискретный показатель инновационного проекта.

В формуле (2) аналоговые показатели разделим на группы: а) линейно зависящих от первичных показателей ( $x_i$ ), таких как инвестиции, на этапах фундаментальных исследований, НИОКР и т.п.; б) нелинейно зависящих от первичных показателей ( $x_{NL,i}$ ), таких, например, как результаты производства инновационного продукта, которые нелинейно зависят от инвестиций. Действительно в соответствии с законом убывающей предельной производительности [4], с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции.

В качестве производственных факторов инновационных продуктов наиболее часто учитываются собственно инвестиции ( $K$ ), труд ( $L$ ), в функции от которых объем выпуска продукта ( $Q$ ) описывается производственной функцией Кобба-Дугласа [5]:

$$Q = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r \cdot t}, \quad (3)$$

где  $A$  – коэффициент эффективности системы производства;  $\alpha$  – коэффициент эластичности по капиталу;  $\beta$  – коэффициент эластичности по труду;  $e$  – основание натурального логарифма;  $r$  – декремент влияния научно-технического прогресса;  $t$  – время.

Для конкретного инновационного продукта, имеющего рыночную цену  $P$ , можно выразить финансовый результат инновационного продукта в форме стоимости  $S_p$ :

$$S_p = P \cdot Q. \quad (4)$$

Подставляя в (4) объем инновационного производства (3), получаем:

$$S_p = P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r \cdot t}. \quad (5)$$

Полученная нелинейная зависимость результатов реализации инновационного проекта в виде выручки (стоимости продукции, оплаченной потребителем) хорошо согласуется с кривой жизненного цикла инновационного продукта, изображенной на **рис. 1** (в производственных фазах и – что особенно важно – при достижении точки безубыточности и обеспечения рентабельности проекта).

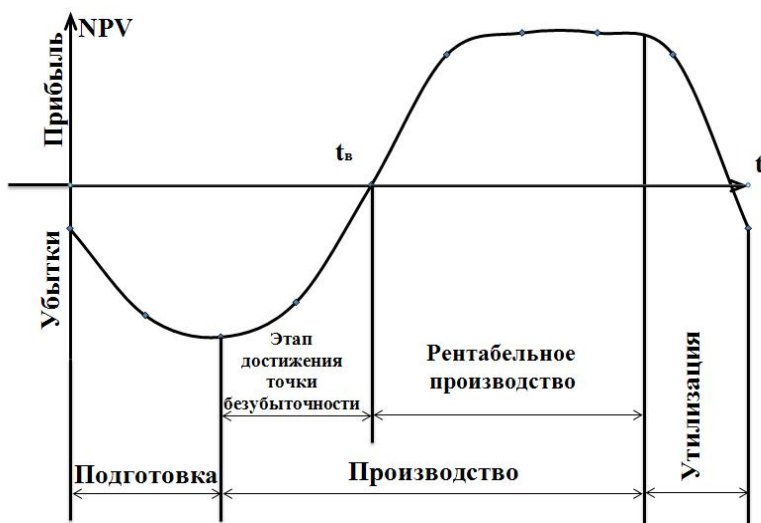


Рис. 1. Жизненный цикл инновационного продукта

Часто в качестве показателя эффективности инновационного проекта либо одного из аналоговых частичных показателей используется чистый дисконтированный доход (*NPV*) [6]:

$$NPV = \sum_{t=1}^T (S_{p,t} - S_t) / (1 + E)^{(t-t_B)}, \quad (6)$$

где  $S_{p,t}$  – выручка от реализации инновационного продукта;  $S_t$  – затраты на инновационный проект;  $E$  – ставка дисконтирования;  $t_B$  – точка без убыточности.

Используя полученную формулу (5), закономерно преобразовать выражение чистого дисконтированного дохода (6) для оцениваемого инновационного проекта следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^T ((P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r^* t}) - S_t) \cdot \frac{1}{(1 + E)^{(t-t_B)}}. \quad (7)$$

Аналогичным образом преобразуются и другие формулы расчета показателей экономической эффективности инновационного проекта: рентабельности, срока окупаемости капитальных вложений, индекса доходности.

Для сопоставления оценочного результата по каждому инновационному проекту целесообразно использовать альтернативный оценочный показатель в относительных единицах. В инновационных сферах деятельности (особенно в сфере ИТ и сфере технического обеспечения информационных систем), используется показатель рентабельность инвестиций (англ. *return on Investment, ROI*):

$$ROI = \frac{\sum_{t=0}^T (S_{p,t} - S_t)}{\sum_{t=0}^T S_{p,t}} \cdot 100\%. \quad (8)$$

Показатель рентабельность инвестиций уточняется использованием нелинейности вида (5) зависимости ре-



зультатов инновационного производства от факторов производства следующим образом:

$$ROI = \frac{\sum_{t=0}^T ((P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r^*t}) - S(t))}{\sum_{t=0}^T S(t)} \cdot 100 \% \quad (9)$$

Как абсолютный показатель эффективности инновационных проектов (7), так и относительный показатель (9), отражают эффективность, которая по существу является для инвесторов критерием привлекательности, и, следовательно, и основой целесообразности для ранжирования и отбора таких проектов.

Также полученные уточненные показатели (7) и (9) могут использоваться в качестве аналоговых показателей, входящих в интегральную оценку инновационного проекта (1). Например, если в качестве  $A_1$  используется уточненное выражение для NPV, а в качестве  $A_2$  – ROI, то интегральный показатель инновационного проекта имеет вид:

$$S = \prod_{j=1}^M \left( c_1 \cdot \frac{\sum_{t=1}^T ((P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r^*t}) - S_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^{(t-t_B)}}}{\sum_{t=0}^T ((P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r^*t}) - S(t))} + c_2 \frac{\sum_{t=0}^T ((P \cdot A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{r^*t}) - S(t))}{\sum_{t=0}^T S(t)} + \sum_{i=3}^N c_i \cdot A_i \right) * D_j \quad (10)$$

Интегрированные показатели (7) и (9) являются, во-первых, денежным и относительным выражениями эффективности ИП, во-вторых, оценками для ранжирования инвестиционной привлекательности ИП, в-третьих, фактическими показателями, которые должны превышать установленное (требуемое) инвестором значение (порог). В каждой из трех случаев показатели (7) и (9) выступают как интегральные оценки, отражающие финансовые, производственные, процессы, влияние трудовых ресурсов, а также научно-технического уровня и интеллектуальных результатов, овеществленных в производимом продукте оцениваемого проекта.

Вывод: использование в интегральной оценке инновационных проектов, во-первых, нелинейная зависимость объема выпуска инновационного продукта от производственных факторов позволит произвести более точную оценку проектов и их ранжирование, во-вторых, мультипликативность модели аналоговых и дискретных показателей позволит исключить возможность инвестирования заведомо бесперспективных проектов, также как проектов с недопустимыми результатами.

#### **Библиографический список**

1. Институты развития инноваций в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.protown.ru>
2. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2025 года (проект) [Электронный ресурс]. URL: <http://mon.gov.ru>
3. Айзенберг Ю.Б., Малахова О.В. Энергоэффективное освещение. Проблемы и решения // Информационный бюллетень "Энергосовет". 2010. №6(11).
4. Минаков В.Ф. Модель интеграции аналоговых и дискретных показателей инновационных проектов при отборе для инвестирования // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер.: Экономические науки. 2010. №6.
5. Фролова Т.А. Микроэкономика: конспект лекций. Таганрог, 2006.
6. Новикова Е.В. Экономическая теория. Часть 1: Учебный курс. М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2009.
7. Губенко А.И. Оценка экономической эффективности инновационных проектов в нефтяной и газовой промышленности: дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2003.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УСКОРЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ**

**Стрельцов Н.Б.**

**Никулина О.В., канд. экон. наук, доц.**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Современная банковская система характеризуется высокой степенью интернационализации за счет растущих прямых иностранных инвестиций, которые позволяют оказывать весь спектр услуг через банковские офисы в прини-

мающих странах. Крупнейшие международно оперирующие банки превращаются в транснациональные (ТНБ), так как объем зарубежных активов и подразделений, дает возможность банку занять существенную нишу на мировых рынках банковских услуг. Вместе с тем в деятельности ТНБ тоже можно обнаружить различный характер международного предпринимательства. Так, банки в кредитовании клиентов в одних странах могут использовать привлеченные ими средства на депозитных или фондовых рынках других стран.

Степень открытости национальных банковских систем и участия национальных банков в обслуживании внешне-экономических связей и международном предпринимательстве в разных странах весьма различна. Это объясняется целым рядом факторов:

- ситуацией в реальном и финансовом секторах национальной экономики, определяющими спрос и предложение банковских услуг в стране, в том числе потребность в импорте и экспорте этих услуг;
- общим состоянием внешнеэкономических связей, ролью страны в общей системе мирохозяйственных связей;
- характером действующего регулирования банковской деятельности центральным банком страны и другими специализированными органами;
- уровнем развития национального банковского дела, в частности, численностью банковских институтов и разветвленностью их филиальных сетей, плотностью размещения банковских институтов по территории страны, объемом и качеством операций, квалификацией банковских специалистов и использованием передовых финансовых технологий.

Процесс интернационализации банковских систем и международные стратегии банков разных стран различны, однако, международный бизнес в общем и целом осуществляется банковскими учреждениями по единым общепризнанным правилам [1]. Можно назвать общие, характерные для международного банковского бизнеса тенденции развития. К ним относятся:

- универсализация банковской деятельности;
- рост конкуренции;

- расширение и внедрение инновационных технологий в банковской деятельности;
- либерализация банковских операций.

Возрастание инновационной активности банков приводит к появлению новых банковских продуктов и технологий, банковский бизнес внедряется в глобальную сеть (интернет-банкинг). Регулярно обновляются технологии карточного бизнеса банков: чиповые карты сменяют устаревшие банковские карты с магнитной полосой, а банкоматы по выдаче наличности дополняются банкоматами по приему и зачислению денег на счет. Банки ищут новые, более эффективные варианты функционирования филиальных сетей, открывают специализированные офисы в супермаркетах, создают совместные офисы, действующие в интересах нескольких банков-учредителей. Даже вариант франчайзинга постепенно осваивается международными банками [3].

Основной целью внедрения инновационных инструментов выступает ускорение расчетных операций на международном уровне. В последнее время появилось множество новых технических возможностей проведения денежных расчетов и взаимозачетов без использования наличных денег как таковых. Коммерческие банки, стремясь привлечь клиентов, предоставляют усовершенствованные банковские услуги, связанные с применением электронных систем расчетов.

Исходя из существующих клиентских сегментов, дистанционный банкинг возможно разделить на две категории:

- розничный дистанционный банкинг (*consumer banking*), ориентированный на обслуживание физических лиц;
- корпоративный дистанционный банкинг (*business banking*), ориентированный на обслуживание корпоративных клиентов (юридических лиц).

По характеру предоставления услуг дистанционный банкинг подразделяется на две категории:

- информационный банкинг – предоставление пользователям финансовой информации, например получение выписки, получение информации о последних операциях, SMS-информирование о каждой транзакции и т.п.;

- транзакционный банкинг позволяет проводить финансовые транзакции, в результате которых происходит зачисление или списание реальных денежных средств, например платежи, переводы со счета или без открытия счета, управление счетом и т.п.

Рассмотрим современные инновационные технологии в сфере банковских розничных услуг на примере различных банков. Совместно со своим провайдером IT-услуг и партнером – компанией *Tata Consultancy Services (TSC)* – Государственный банк Индии реализовал крупнейший в мире проект, связанный с основным банковским бизнесом. В рамках проекта банк соединил в общую филиальную сеть более 10 тыс. своих отделений и филиалов на новой единой базовой платформе *Bancs24*, разработанной компанией *Financial Network Services* (дочерней компанией *Tata Consultancy Services*, оказывающей IT-услуги), и объединил базовые банковские платформы со всеми каналами обмена сообщениями и стратегически важными областями банковского бизнеса.

*Visa Inc.* сообщила о запуске бесконтактной платежной системы на базе мобильных телефонов. Пока данная технология доступна только на территории Малайзии. *MasterCard Worldwide* совместно с разработчиком мобильных решений *BlazeMobile* предложили новые стикеры *PayPass*, которые можно присоединить к любому мобильному устройству и использовать для совершения бесконтактных платежей в 141 тыс. торгово-сервисных точек по всему миру. Стикер передает информацию с карты на POS-терминал посредством технологии RFID [6].

Проблема управления пропускной способностью каналов приема и передачи сообщений остро стоит в большинстве крупных банков (в основном во фронт-офисах). Устаревшие системы и технологии не выдерживают возрастающих нагрузок. Более того, по мере увеличения объема принимаемых и получаемых сообщений устаревшие банковские системы стали причиной резкого снижения показателей, а в отдельных случаях они просто вышли из строя. Поэтому компания *Tervela* разработала узел *Message Network* представляет собой механизм базы данных, с одной стороны, для высокоэффективного хранения информации, с другой -

ориентированный на передачу сообщений. Во-первых, это предусматривает поддержание истории информации. Во-вторых, позволяет осуществлять высокоэффективный процессинг. Среди прочего механизм может использоваться при решении задач маркетмейкинга, включая расчет волатильности и независимые переменные. При условии передачи 500 тыс. сообщений в секунду механизм может сохранять информацию за целый день плюс последовательный процессинг и архивирование данных. В центре этой сети находится *Tervela Messaging Switches* – узел, обрабатывающий миллионы сообщений в секунду [4].

Требование интегрировать новую инфраструктуру обмена сообщениями в существующие системы загрузки данных, объединив их с источниками цен, алгоритмами, электронными системами федерального узла обмена информацией и другими критически важными для оказания финансовых услуг приложениями, не давало банку возможности просто заменить устаревшие системы и технологии, используемые им как маркетмейкером на рынке опционов, на новые.

В России инновационной технологией, которая уже сегодня проходит испытания, можно назвать беспроводную технологию NFC (*Near Field Communication*). NFC может быть дословно переведено как «связь в ближнем поле»), в основе которой лежит использование идеологии передачи данных по радиоканалу на принципах взаимной индукции на короткие расстояния в диапазоне частот 13,56 МГц. NFC и RFID действуют по аналогии с *wi-fi* и *Bluetooth*, но имеют принципиальные отличия.

Технология коммуникации в ближней зоне (NFC) – это технологический стандарт для микросхем, позволяющий установить соединение на очень близком расстоянии и дающий возможность потребителю инициировать и осуществлять бесконтактные транзакции, а также получать доступ к цифровой информации, например к рингтонам или файлам для скачивания на мобильные телефоны.

Технология радиочастотной идентификации (RFID) – это метод идентификации с помощью кремниевых микросхем, расположенных на ярлыке, которые позволяют получать запросы устройства радиочастотного считыва-

ния/записи и отвечать на них; многие полагают, что радиочастотная идентификация придет на смену штрих-кодам и магнитным полоскам .

Ускорение расчетных операций в России возможно за счет совершенствования системы Банк-Клиент. Подобные технические системы позволяют клиенту подключаться по телекоммуникационным линиям связи к банковскому компьютеру, используя персональный компьютер, и проводить нужные ему операции в течение банковского дня (либо в соответствии с условиями договора банковского счета). Перед началом каждой операции владелец счета использует свой секретный ключ, без знания которого подключиться к системе невозможно.

Следует отметить, что при использовании такой системы возможно возникновение таких банковских рисков как операционный, правовой, стратегический риски, риск потери деловой репутации (репутационный риск) и риск ликвидности [2].

Несмотря на то что банки понимают необходимость скорейшего внедрения самых перспективных электронных услуг, что позволило бы им занять ключевые позиции в международном электронном бизнесе, заняться этой проблемой вплотную многие из них, однако, не торопятся. Главная причина – необходимость очень серьезных затрат банка, обусловленных повышенными требованиями к безопасности, надежности, защищенности и быстрдействию, предъявляемыми к передовым электронным системам. Тем не менее постепенный прогресс в этой области банковской деятельности в России очевиден.

Сегодня кредитным организациям нецелесообразно содержать высококвалифицированных специалистов по новым технологиям, поэтому многие из них поручают сопровождение инновационных направлений, связанных с новыми типами деловой активности, и управление новыми технологическими комплексами посторонним организациям. Это позволяет сэкономить на затратах на персонал, но служит источником значительных и трудно управляемых рисков.

В банковских структурах уже складывается культура потребления услуг аутсорсинга, однако многие финансовые

учреждения опасаются утратить контроль над банковскими процессами, что неизбежно при обращении к услугам третьих лиц. Выходом служит аутсорсинг, при котором сторонней организации передаются только отдельные функции (как правило, непрофильные). В первую очередь рассматривается аутсорсинг услуг в области залогового обеспечения, кадрового делопроизводства, юридического сопровождения, поддержки ИТ-инфраструктуры кредитной организации, то есть те области, без которых она не может нормально функционировать в современных условиях [5].

Для эффективного управления рисками, связанными с аутсорсингом, необходимо знать особенности функционирования конкретного подразделения банка. Присутствие постоянных сотрудников, осуществляющих надзор за персоналом подрядчика или внешней компании, позволяет ограничить вероятный доступ третьей стороны к конфиденциальным данным и уменьшает риски нежелательного распространения внутренней информации.

#### **Библиографический список**

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. 5-е изд., перер. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Букато В.И. Банки и банковские операции в России. М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Коваленко Г. Новые возможности на рынке банковских карт // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2009. №5.
4. Лямин Л. Организация управления рисками, связанными с применением систем интернет-банкинга // Управление в кредитной организации. 2009. №1.
5. Полищук А. Коммерческие банки: новые услуги и инновационные технологии коммуникации // Бизнес и банки. 2009. №5.
6. Юденков Ю. Контроль риска аутсорсинга // Внутренний контроль в кредитной организации. 2010. №1.



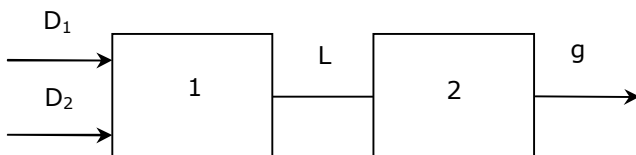
## КОРРЕКЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК РЕГУЛИРУЮЩЕГО ОРГАНА

**Таланов С.В.**

**Плетников С.Б. канд. техн. наук, доц.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

Традиционная схема управления регулирующим органом показана на **рис. 1**.



*Рис. 1. Схема управления регулирующим органом:  
1 – исполнительный механизм постоянной скорости; 2 – регулирующий орган*

Дискретные сигналы  $D_1$  и  $D_2$  формируются релейно-импульсным регулятором, который формирует закон регулирования совместно с исполнительным механизмом постоянной скорости, для которого:

$$L = V_M \int (D_1 - D_2) dt,$$

где  $L = \frac{h}{h_{\max}}$  – относительный ход плунжера регулирующего органа;

$V_M = \frac{1}{T_M}$  – скорость исполнительного механизма,  $c^{-1}$ ;  $T_M$  – время полного хода исполнительного механизма, с.

Относительная пропускная способность регулирующего органа:

$$g = \frac{K_V}{K_{V_{\max}}},$$

где  $K_{Vmax}$  – каталожное значение пропускной способности при полном открытии регулирующего органа.

Характеристикой регулирующего органа является зависимость

$$g = F_{PO}(L),$$

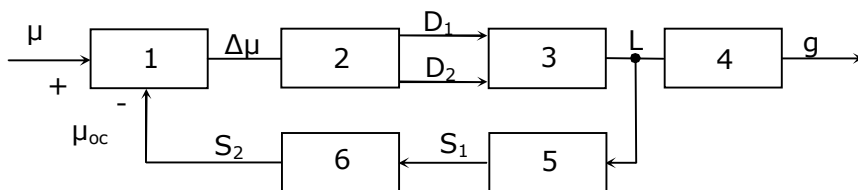
где  $F_{PO}$  – функция регулирующего органа.

Коэффициент передачи регулирующего органа равен:

$$K_{PO} = \frac{g}{L} = \frac{F_{PO}(L)}{L}.$$

В каталогах и справочниках по арматуре нередко приводится  $F_{PO}$  в виде графика, построенного на основании экспериментальных данных [1].

Коррекция каталожной функции регулирующего органа с целью получения наперед заданной функции возможна при изменении схемы управления РО (**рис. 2**).



*Рис. 2. Схема управления регулирующим органом для коррекции характеристики РО:*

*1 – сумматор; 2 – аналого-дискретный преобразователь; 3 – исполнительный механизм постоянной скорости; 4 – регулирующий орган; 5 – первый корректор; 6 – второй корректор*

Управляющее воздействие  $\mu$  формируется аналоговым регулятором, в котором реализуется закон регулирования. Выходной сигнал сумматора

$$\Delta\mu = \mu - \mu_{oc},$$

где  $\mu_{oc}$  – сигнал отрицательной обратной связи по положению плунжера РО.

Для аналого-дискретного преобразователя (АДП):

$$D_1 - D_2 = \begin{cases} 1, & \text{если } \Delta\mu > \Delta_{\text{нч}} \\ -1, & \text{если } \Delta\mu < -\Delta_{\text{нч}} \\ 0, & \text{если } |\Delta\mu| > \Delta_{\text{нч}} \end{cases}$$

где  $\Delta_{\text{нч}}$  – зона нечувствительности АДП.

Коэффициент передачи 1-го корректора

$$K_{1K} = \frac{S_1}{L} = \frac{F_{1K}(L)}{L},$$

где  $F_{1K}$  – функция 1-го корректора.

Коэффициент передачи 2-го корректора:

$$K_{2K} = \frac{S_2}{S_1} = \frac{F_{2K}(S_1)}{S_1},$$

где  $F_{2K}$  – функция 2-го корректора.

Передаточная функция системы, образованной элементами 1, 3, 4, 5 и 6 будет равна:

$$W_c(p) = K_{\text{ПО}} \cdot \frac{1}{T_M \cdot p} \cdot \frac{1}{1 + \frac{1}{T_M \cdot p} \cdot K_{1K} \cdot K_{2K}}$$

Откуда коэффициент передачи системы:

$$K_c = \frac{K_{\text{ПО}}}{K_{1K} \cdot K_{2K}} = \frac{F_c(\mu)}{\mu}.$$

Тогда  $W_c(p) = \frac{K_c}{1 + T_c \cdot p}$ , где  $T_c = \frac{T_M}{K_{1K} \cdot K_{2K}}$ .

Положим  $K_{1K} = K_{\text{РО}}$ , т.е.

$$\frac{F_{1K}(L)}{L} = \frac{F_{\text{РО}}(L)}{L}.$$

Тогда  $S_1 = g$  и  $K_c = \frac{1}{K_{2K}}$ .

$$\text{Или } \frac{F_c(\mu)}{\mu} = \frac{1}{\frac{F_{2к}(g)}{g}}.$$

Обозначим  $F_c = F_{здн}$  – заданная характеристика регулирующего органа. Тогда:  $\frac{F_{2к}(g)}{g} = \frac{1}{F_{здн}(\mu)}$ , т.е. функция

второго корректора является обратной заданной функции регулирующего органа. Таким образом, первый корректор линеаризует характеристику РО, а второй корректор позволяет реализовать заданную характеристику регулирующего органа.

#### **Библиографический список**

1. Благов Э.Е., Ивницкий Б.Я. Дроссельно-регулирующая арматура ТЭС и АЭС. М.: Энергоатомиздат, 1990.

## **МЕТОДЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ**

### **Тараненко Т.А.**

Южно-Уральский государственный университет,  
г. Челябинск

В условиях инновационной экономики организация производства на предприятиях должна быть сориентирована на внедрение в производственный процесс новых, более совершенных видов продукции с целью удовлетворения постоянно меняющегося спроса на рынке товаров и услуг.

В связи с этим важной задачей становится формирование на предприятиях такого организационно-экономического механизма, который будет обеспечивать сокращение времени запуска новой продукции в производство и ее вывод на рынок.

Одним из подходов, позволяющих успешно решать поставленную задачу, является «бережливое производство» –

зарубежная концепция менеджмента, к которой в последние годы российские промышленные предприятия стали проявлять повышенный интерес. Так, согласно опросу российских промышленных предприятий, проведенному в 2008 г. Институтом комплексных стратегических исследований, инструменты бережливого производства используют в своей деятельности 26% респондентов, причем чаще других методы *lean production* применяют предприятия машиностроения [1].

Зачастую, предприятия начинают внедрение бережливого производства с отдельных инструментов, что в результате приводит к неудачам и последующему отказу от дальнейших мероприятий. Отметим, что в данном случае важен именно комплексный подход, поскольку он позволяет вовлечь сотрудников всех уровней в процесс непрерывных улучшений, а также получить гораздо больший эффект от применения методов бережливого производства в комплексе, в отличие от их отдельного внедрения в производственные процессы.

Поскольку знания теоретических основ бережливого производства руководством предприятия часто бывает недостаточно для успешной реализации lean-проектов, на первых этапах внедрения бережливого производства важно учитывать опыт других предприятий и грамотно построить систему обучения сотрудников.

В 2010 г. научно-образовательным центром ЮУрГУ «Бережливое производство» на одном из крупных промышленных предприятий г. Челябинска был проведен ряд семинаров-практикумов по инструментам бережливого производства в рамках программы опережающего обучения работников предприятий. Поясним, что опережающее обучение представляет собой форму финансируемых из федерального бюджета мероприятий по снижению напряженности на рынке труда, направленных на профессиональную переподготовку и повышение квалификации работников.

Ввиду ограниченности по времени, программа обучения сотрудников включала в себя следующие 4 метода бережливого производства:

1. Карта потока создания ценности (VSM).
2. Быстрая переналадка (SMED).

3. Система всеобщего ухода за оборудованием (TPM).
4. Система организации рабочего пространства (5S).

В период обучения сотрудников принципам построения и анализа карты потока создания ценности как одного из основополагающих методов бережливого производства мы проанализировали 4 производственных процесса различной длительности и сложности. После проведения необходимых замеров и построения карт текущего состояния процессов командой проекта были проанализированы потери и разработаны мероприятия по их устранению, с учетом которых были построены карты будущего состояния.

Одним из ключевых показателей при VSM-анализе является эффективность процесса, под которой мы понимаем долю времени создания ценности в общей продолжительности производственного цикла. Результаты расчетов эффективности текущего и будущего состояния процессов представлены в **табл. 1**.

Таблица 1

**Эффективность производственных процессов по результатам VSM-анализа**

№ процесса	Эффективность текущего состояния, %	Эффективность будущего состояния, %
1	4,1	44,3
2	0,1	5,9
3	1,1	1,8
4	3,3	18,6

Отметим, что по оценкам специалистов, данный показатель на отечественных предприятиях часто не превышает 1%, в то время как в компании *Toyota*, сотрудники которой занимаются улучшениями уже на протяжении 50 лет, он составляет около 70%, и это еще не предел [2].

По результатам расчетов (табл. 1), мы можем сделать вывод, что эффективность рассмотренных нами процессов на данном промышленном предприятии крайне низкая, поскольку более 95% времени производственного цикла составляют потери.

В процессе анализа текущей ситуации нами были выявлены основные причины столь низкой эффективности:

- 1) неритмичность поставок;

- 2) низкое качество поставляемых заготовок;
- 3) возможность выявления литейного брака только на последней стадии технологической обработки;
- 4) отсутствие входного контроля;
- 5) отсутствие четко установленного размера транспортной партии;
- 6) нарушение процедуры контроля между операциями;
- 7) отсутствие графика многостаночного обслуживания;
- 8) большое количество нерациональных транспортировок.

В рамках практикума по системе SMED командой проекта проводилась работа по совершенствованию процессов переналадки оборудования на нескольких участках.

В результате проведения хронометража и детального анализа процессов переналадки были выявлены следующие проблемы:

- 1) многочисленные перемещения оператора-наладчика;
- 2) длительный поиск инструмента (для переналадки и контроля);
- 3) длительный процесс установки детали на станок;
- 4) отсутствие стандарта выполнения работ по переналадке.

Отметим, что с помощью только организационных мер, без применения каких-либо технических усовершенствований, на одном из процессов удалось снизить время переналадки в 3 раза – с 15 до 5 минут, а перемещения рабочего в процессе переналадки – с 21 до 13 метров. Таким образом, если переналадка будет проводиться несколько раз в смену, мы получим значительную экономию времени, за счет которой можно будет повысить производительность труда на данном участке, либо задействовать оператора на других участках.

Стандартизация процессов является неотъемлемой частью бережливого производства. По результатам практикума, командой проекта были разработаны стандарты проведения переналадки с учетом рекомендаций по совершенствованию этого процесса.

Программа обучения в рамках системы всеобщего обслуживания оборудования включала в себя осмотр оборудования на нескольких производственных участках, закреп-

пление бирок ТРМ на проблемных местах, среди которых незакрепленные кожухи, оголенные провода, отсутствие ручек на рычагах, открытые лючки и технологические отверстия, низкая точность (люфт шпиндельной головки).

По результатам практикума, командой проекта был составлен план ремонта оборудования на основе ведомости бирок ТРМ, разработаны стандарты очистки, смазки и обслуживания оборудования, проведен расчет ОЕЕ. На разных участках этот показатель составил от 21% до 55%.

В процессе проведения практикума по организации рабочего пространства командой проекта было выбрано несколько пилотных участков, на которых последовательно реализовывались шаги системы 5S.

Основные проблемы, связанные с организацией рабочих мест на данных участках, заключались в следующем:

- 1) большое количество ненужных предметов;
- 2) нерациональное (хаотичное) расположение предметов;
- 3) грязь, стружка, масло на станках и в рабочей зоне;
- 4) под столами, за станками обнаружены предметы НЗП, являющиеся браком.

По результатам практикума, для каждого рабочего места было определено наиболее рациональное расположение предметов, разработаны стандарты рабочих мест.

Таким образом, проведение практикума по обучению методам бережливого производства сотрудников предприятия позволило нам выявить ряд существенных проблем в организации производства и разработать рекомендации по улучшению производственных процессов, которые при системном внедрении приведут к улучшениям в работе всего предприятия (**табл. 2**).

Данные рекомендации были впоследствии детализированы в конкретные мероприятия с назначением ответственных и сроков исполнения.

Таблица 2

**Основные рекомендации по результатам практикума**

<b>Метод бережливого произ-</b>	<b>Рекомендации по улучшению работы предприятия</b>
---------------------------------	---



ВОДСТВА	
VSM	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. выстраивание работы с внутренними поставщиками;</li> <li>2. входной 100%-ный контроль качества;</li> <li>3. совершенствование процедур контроля между операциями;</li> <li>4. формирование графика многостаночного обслуживания;</li> <li>5. организация рабочего пространства и разработка стандартов выполнения операций.</li> </ol>
SMED	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. организация рабочего места с точки зрения минимизации затрат времени на перемещения рабочего и поиск инструмента (технические и организационные решения);</li> <li>2. стандартизация работ по переналадке;</li> <li>3. замена оснастки;</li> <li>4. организация контрольной точки.</li> </ol>
TPM	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. разработка стандарта автономного обслуживания станка оператором;</li> <li>2. разработка стандарта планового обслуживания станка;</li> <li>3. доведение оборудования до паспортных характеристик (выполнение плана ремонта, составленного на основе бирок TPM);</li> <li>4. обучение операторов автономному обслуживанию;</li> <li>5. разделение функций между операторами и ремонтными службами;</li> <li>6. регулярное ведение статистики поломок оборудования.</li> </ol>
5S	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. сортировка предметов, находящихся на рабочих местах на группы: «часто используемые», «редко используемые», «неиспользуемые»;</li> <li>2. перемещение ненужных предметов из рабочей зоны в зону карантина;</li> <li>3. сдача в металлолом ненужных предметов;</li> <li>4. сокращение количества инструментов на рабочем месте;</li> <li>5. разработка контрольных листов по системе «5S».</li> </ol>

#### **Библиографический список**

1. Применение Lean Manufacturing на промышленных предприятиях России в 2006-2008 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.icss.ac.ru>
2. Основные виды потерь в процессе создания ценности [Электронный ресурс]. URL: <http://leaner.ru>

## **МЕТОДОЛОГИЯ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИОННО-**

## **УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

**Тепляков М.Б.**

Уральский финансово-юридический институт,  
г. Екатеринбург

В настоящее время развитие экономической ситуации в стране способствует в первую очередь необходимости осуществления кардинальной реструктуризации всего хозяйственно-экономического механизма, основанной на технологической модернизации и ликвидации структурных недостатков. Главным для успешного решения этих задач, определяющих по существу стратегию дальнейшего развития, является перенос показателей общетеоретических исследований на практическую их реализацию относительно методов управления предприятиями здравоохранения, нацеленными на реструктуризацию и совершенствование материально-технической базы.

Важнейшей предпосылкой совершенствования деятельности предприятий здравоохранения является неэффективность существующей экономики, влияющей на условия функционирования отдельных хозяйствующих сегментов. Следовательно, целью преобразований является создание объективных условий для социально-экономического роста, позволяющих обеспечить эффективное решение организационных проблем.

Для значительного улучшения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий здравоохранения необходимо проведение комплекса организационно-технических мероприятий по совершенствованию технологической, инвестиционной политики и моделей управления бизнесом, что представляет собой процесс реструктуризации медицинских учреждений. В связи с этим возрастает значение разработки научно обоснованной методологии реструктуризации предприятий, базирующихся на применении математических и инструментальных методов моделирования финансово-хозяйственной деятельности.

Некоторые авторы полагают, что для российской экономики характерно преобладание системных проблем, к ко-

торым прежде всего следует отнести: ориентацию на краткосрочные результаты деятельности без учета средне- и долгосрочных показателей, отсутствие стратегического подхода к деятельности предприятия, недостаточное знание текущего и прогнозного состояния рынка, высокие затраты усилий и ресурсов для ориентации на рынке, слабую мотивацию и дисциплину работников, старение основных фондов и технологий, неэффективное использование практически всех видов имеющихся ресурсов [1].

Переход от устаревших форм экономики России к новой инновационной экономике требует быстрого и эффективного решения множества актуальных проблем [2]:

- реструктуризации инфраструктуры предприятий и учреждений;
- радикальной перестройки всей системы менеджмента;
- реформирования системы образования;
- перехода на международные формы финансовой отчетности.

Указанные проблемы тесно связаны с глобальными информационными проблемами экономики. Выработка эффективных решений данных проблем будет в значительной мере способствовать вхождению России в мировое экономическое пространство.

Как показывает практика использования реинжиниринга, этот метод необходим, особенно в условиях проведения глобальной экономической реформы и информатизации общества.

В последнее время в России, как и во всем мировом сообществе, проблема выбора подхода к реорганизации деятельности хозяйствующих субъектов приобретает особую актуальность. В условиях непредсказуемо меняющейся рыночной конъюнктуры и жесткой конкурентной борьбы быстрота и адекватность реакции всех систем организации, точность и эффективность операций экономических субъектов приобретают особую значимость. Считается, что в таких условиях при осуществлении масштабной реорганизации хозяйствующих субъектов системы здравоохранения наиболее эффективен подход реинжиниринга, который в последнее время достаточно широко обсуждается в различных источниках, посвященных вопросам управления. Реинжини-

ринг как технология, способствующая повышению эффективности субъекта за счет совершенствования бизнес-процессов организации и корректировки используемых в них бизнес-моделей, должен стабилизировать многие российские медицинские учреждения.

В настоящее время особой популярностью у многих организаций, в том числе медицинских учреждений, пользуется оптимизация бизнес-процессов. Однако следует сказать, что проводить реинжиниринг бизнес-процессов, не учитывая стратегии организации, является сложной и безрезультатной задачей. Бизнес-процессы должны иметь взаимосвязь с долгосрочными стратегиями организации, чтобы способствовать их реализации.

Значимость реинжиниринга бизнес-процессов обусловливается возрастанием количества взаимосвязей между элементами целостной бизнес-системы мед. организации, расширением границ деятельности ее бизнес-единиц, взаимопроникновением функционального содержания их деятельности в смежные направления и виды сектора здравоохранения.

Таким образом, основными направлениями совершенствования процессов должны быть процессы использования соответствующего методического инструментария. При этом существенным инструментарием необходимо считать процессные инновации по оптимизации деятельности мед. учреждений.

#### **Библиографический список**

1. Красс М.С., Привалов А.И. Методы реинжиниринга и оптимизации в решении проблем экономики // Материалы конференции «Инновационные факторы во внешней экономической сфере России». Ставрополь: АГРУС, 2008.
2. Ивасенко А.Г., Гридасов А.Ю., Павленко В.А. Информационные технологии в экономике и управлении. 3-е изд. стер. М.: КНОРУС, 2008.

## **МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ В РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ**

**Трифорова К.С.**

Санкт–Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт–Петербург

Известно, что на Западе основным и самым желаемым является проживание в отдельно стоящем доме. Но, несмотря на все усилия государств, направленные на поддержку частного домовладения, в разных странах мира остается большое количество арендного жилья. К примеру, в Швеции 40% всего жилого фонда – арендное жилье, в Дании – 44%, в Германии – 60%. Большая часть арендного жилого фонда приходится на многоквартирные дома. В Европе многоквартирные дома – это преимущественно арендные дома (муниципальные или частные) или кооперативы.

Дадим оценку управления многоквартирным жилищным домом в Европейских странах.

В Финляндии изначально собственником жилья выступает сам застройщик. Со временем выпускаются акции, которые и приобретают будущие жильцы. Как правило, одна акция эквивалентна одному квадратному метру. Таким образом, все дома в Финляндии являются акционерными обществами, т.е. юридическими лицами. Для обеспечения чистоты в доме и исправности всех систем обеспечения правление акционерного общества (дома) на конкурентной основе выбирает частную управляющую компанию, сфера деятельности которой – работа с подрядчиками по обслуживанию объектов недвижимости. Все хозяйственные проблемы ложатся на плечи профессионалов. На конкурентной основе также заключается договор о поставке энерго- и теплоснабжения. Поставку воды и сброс сточных вод осуществляет муниципалитет.

В обязанности управляющей компании входит заключение договоров с предприятиями по вывозу мусора, уборке внутренних и наружных помещений, поставке электроэнергии и тепла, ремонту, обслуживанию лифта и т.д. Компания помогает решать и юридические вопросы, а также проводит тендер на ремонт здания. По сути, это посредник

между домом и коммунальными службами. Расходы на работу управляющей компании распределяются между жильцами и составляют 5-10% от суммы коммунальных платежей за год.

В Западной Германии жители в многоквартирных домах объединены в жилищные товарищества, которые избирают управляющего домом. Управляющий как держатель и распределитель средств жителей имеет права распоряжаться ими, но он и несет ответственность за деньги перед жителями. С управляющим заключается контракт. Кроме этого, в немецких городах существуют предприятия (что-то наподобие управляющих органов), которые являются обществами с ограниченной ответственностью со 100% долей муниципалитета. Они занимаются новым капитальным строительством жилья и его инфраструктуры, эксплуатацией и ремонтом, модернизацией жилищного фонда и т.д. В условиях свободного рынка и в целях создания конкуренции монополизм одной структуры не допускается. Такими видами услуг занимается еще много компаний с частным смешанным (при участии муниципалитета) капиталом.

Западная Европа отказалась от монополии централизованной системы теплоснабжения. В конечном счете, жители или потребители, а не муниципалитет, делают свой окончательный выбор в пользу централизованного или децентрализованного снабжения. Цена при этом имеет решающее значение. Тарифы устанавливаются самими коммунальными предприятиями. Поскольку тарифы отражены в договорах с владельцами жилья и товариществами, то одностороннее повышение тарифа невозможно [1].

Совместные домовладения получили также широкое распространение во Франции и Великобритании, Испании и Польше. Там они называются кондоминиумы. Для управления объектами жизнеобеспечения городов, привлекаются частные предприниматели, с помощью механизма концессий и приватизации.

Изучение опыта развитых европейских стран в сфере городского строительства и хозяйства (ЖКХ) показали, что основными задачами органов государственной власти и местного самоуправления в сфере ЖКХ является предоставление возможностей для проявления деловой активности ча-

стных компаний, что с одной стороны позволяет получать значительную экономию бюджетных средств, а с другой – сохраняет ответственность городской администрации за координацию частных компаний и предпринимателей.

Дадим оценку ситуации, которая сложилась к настоящему времени в России.

С 2002 г. государство ведет активную политику по комплексному решению проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающую доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем.

В новой редакции Жилищного Кодекса РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ предлагается три способа управления многоквартирным домом [2]:

- непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
- управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;
- управление управляющей организацией.

Выбор способа управления зависит от того, сколько квартир в доме, насколько платёжеспособны и дисциплинированы жители, какие управляющие организации есть на рынке жилищно-коммунальных услуг, установлены ли общедомовые и поквартирные приборы учета и т.д.

Государство ведет активную пропаганду создания товарищества собственников жилья (ТСЖ) как современного, основанного на Европейском опыте методе управления жилищным фондом, преимущества которого заключаются в следующем [3]:

1. Экономия денег. Экономия получается за счет того, что, тщательно выбираются подрядчики и сравнивается стоимость предоставления услуг на предмет использования энергосберегающих технологий.

2. Возможность контролировать работу ТСЖ. Если жильцов не устраивает работа правления, то существует возможность переизбрания.

3. Дополнительные источники средств. ТСЖ может зарабатывать дополнительные средства, например, сдавая в

аренду подвал или часть земельного участка (под торговый киоск).

4. Помощь государства. Многие дома в стране и в т.ч. Санкт-Петербурге настолько старые, что сделать капремонт ТСЖ или управляющие компании за свой счет не могут. Государство приняло решение оказывать помощь таким структурам. К примеру, первый ремонт таких домов будет оплачен из бюджета на 95% – то есть почти полностью! Но, на эти деньги могут рассчитывать жильцы только тех домов, которыми управляют ТСЖ или управляющая компания.

На начало 2011 г. в 149 988 домах РФ уже созданы ТСЖ. Эта цифра составляет 10,81% от общего количества многоквартирных домов страны.

В заключении отметим, что зарубежный опыт привлечения частного сектора предпринимательства к управлению объектами жизнеобеспечения городов с помощью концессий, имеет свои достоинства.

В России такая практика сильно ограничена действующим законодательством. Однако, если в России будет доработано концессионное законодательство, то это позволит решить следующие задачи:

- демонополизировать и развивать конкуренцию на рынке жилищно-коммунальных услуг;
- создать эффективные механизмы антимонопольного регулирования;
- использовать средства целевого назначения;
- контролировать собственников жилья.

#### **Библиографический список**

1. Зарубежный опыт в ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: <http://berlin2.meks-info.ru/article12.shtml>
2. Жилищный Кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, 2010.
3. Кому нужна реформа ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.reformagkh.ru/questions\\_hod#35](http://www.reformagkh.ru/questions_hod#35)



## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК**

**Ултургашева О.Г., канд. экон. наук**

**Лавренко А.В., канд. экон. наук**

Хакасский филиал Красноярского государственного аграрного университета, г. Абакан

Формирование инновационной экономики – чрезвычайно актуальная задача как для индустриально развитых государств, так и для Российской Федерации. Современной наукой доказано, что улучшение конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и стран в целом, невозможно без повышения инновационной компоненты в экономическом развитии. Инновационный характер экономики видится многими как важнейшее средство улучшения функционирования хозяйственных систем, повышения производительности труда, и, в итоге – улучшения качества жизни населения.

В документе «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» отмечается, что инновационная система «позволит вывести экономику страны из зоны преимущественно экспортно-сырьевого развития ... обеспечить конкурентоспособность России в мировом сообществе и ее равноправную интеграцию в мировое экономическое пространство» [1]. Слабая инновационная компонента является тормозом экономического развития Российской Федерации.

Выраженной особенностью российской экономики является тот факт, что сельское хозяйство России является одним из наиболее не востребованных секторов экономики в части привлечения капитала. Агропромышленный комплекс России – крупнейший сектор экономики государства, который, по мнению многих авторитетных ученых и политиков, находится в состоянии системного кризиса. В АПК страны за последнее десятилетие наблюдаются резкий спад производства, существенное сокращение производственного потенциала. Данные негативные явления происходят на фоне устойчивой тенденции увеличения доли импорта в

общем, объёме потребления продуктов питания. Кризисная ситуация в аграрном секторе в значительной степени обусловила низкую востребованность научно-технических достижений в производстве, снизила влияние научно-технического прогресса на его развитие. Решить эту задачу можно, используя инновационный подход, под которым можно понимать стратегию привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс, используя новые идеи, технологии и механизмы управления.

Современной наукой доказано, что улучшение конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и отраслей в целом, невозможно без повышения инновационной компоненты в экономическом развитии. Инновационный характер экономики видится как важнейшее средство улучшения функционирования хозяйственных систем, повышения производительности труда, и, в итоге – улучшения качества жизни населения. Именно инновационная деятельность, как наиболее перспективный вид изменений, который вносит наибольший вклад в повышение эффективности деятельности, может служить базисным фактором развития. Уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и предприятий, активно внедряющих нововведения, – обеспечивают основу устойчивого экономического роста всей отрасли.

Основным фактором преодоления экономического кризиса и выхода на траекторию устойчивого экономического роста в современных условиях должен стать научно-технический прогресс, который невозможен без проведения активной инновационной политики, причём унифицированный подход при проведении инновационной политики в АПК не будет эффективен ввиду наличия особенностей каждого из регионов страны. Так Республика Хакасия является одним из потенциальных сельскохозяйственных регионов в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации. Республика Хакасия, имея благоприятные климатические условия, значительный производственный и кадровый потенциал, располагает исключительными возможностями для дальнейшего устойчивого развития сельскохозяйственного производства, позволяющего в достаточных объемах обес-

печить регион сельскохозяйственной продукцией и вывезти ее за пределы республики.

Инновационный процесс в аграрном секторе представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения технических и/или технологических идей в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. Главная особенность инновационного процесса в сельском хозяйстве заключается не в создании принципиально новой продукции в отрасли, а в освоении в хозяйственной практике новых технологий, основанных на достижениях науки и техники в смежных отраслях поставщиков.

Следовательно, для повышения уровня инновационности в сфере АПК Республики Хакасия необходимо сформировать новые инновационные технологии управления хозяйствами научных достижений, в числе которых наиболее актуальными, на наш взгляд, являются:

- создание в АПК Республики Хакасия венчурного фонда, который будет способствовать успешному освоению высокорисковых проектов, к которым относятся практически все проекты сельского хозяйства;
- формирование кластерного подхода, способствующего развитию инновационной деятельности АПК республики, предусматривающего наличие интегрированной структуры, включающей в себя субъекты хозяйственной деятельности (перерабатывающие предприятия, поставщики сырья), органы государственной власти, инвестиционно-инновационные институты финансово-кредитные учреждения, информационно-консультационные службы;
- организация муниципальных ИКЦ по обслуживанию сельского населения, которые будут способствовать консультированию сельскохозяйственных и других предприятий АПК по рациональной организации производства с целью увеличения доходов, занятости, создания комфортных условий для труда и отдыха работников; изучению и распространению передового опыта ведения личных подсобных хозяйств; проведению опытно-демонстрационных мероприятий по пропаганде

и распространению новых знаний, культур, технологий и видов деятельности в сфере агропромышленного производства и других секторах экономики.

При развитии инфраструктуры венчурной индустрии важно использовать мировой опыт и возможности сотрудничества с соответствующими международными организациями и программами. Это позволит формировать инновационную систему, гармонизированную по организационным, экономическим и правовым механизмам с зарубежной практикой, что облегчит привлечение в Россию и в регионы венчурных инвесторов. Специфические особенности инновационной деятельности в регионе обуславливают необходимость формирования венчурного инновационного фонда, а также оптимальное сочетание различных механизмов государственной поддержки.

Венчурное инвестирование – прямое вложение денежных средств в уставный капитал предприятий, осуществляемое через специализированные финансовые институты – венчурные фонды. Венчурные инвестиции направляются на финансирование разработок и внедрение их в производство; вывод на рынок новых изделий и технологий; организацию новых или развитие существующих предприятий; укрепление их производственного, маркетингового, сбытового и управленческого потенциалов, что приводит к повышению уровня капитализации инвестируемых предприятий. Инвесторами венчурного капитала обычно выступают специальные венчурные фонды, инвестиционные компании, паевые инвестиционные и пенсионные фонды, другие организации коллективных инвесторов или состоятельные граждане, готовые вкладывать свой капитал в сельскохозяйственные организации.

В Российской Федерации венчурный капитал только зарождается, необходимо отметить, что для сельского хозяйства он является одним из источников финансирования для коммерциализации научно-технических разработок и научных идей, с целью повышения доходности организаций. Учитывая доходность и рентабельность сельского хозяйства за последние годы, можно с уверенностью предположить, что венчурное финансирование для сельского хозяйства весьма необходимо и целесообразно для примене-

ния. При развитии инфраструктуры венчурной индустрии важно использовать мировой опыт и возможности сотрудничества с соответствующими международными организациями и программами. Это позволит формировать систему, гармонизированную по организационным, экономическим и правовым механизмам с зарубежной практикой, что облегчит привлечение в Россию и в регионы венчурных инвесторов. Специфические особенности формирования венчурного инновационного фонда обуславливают оптимальное сочетание различных механизмов государственной поддержки. Базовые функции государственного регулирования венчурной деятельности могут включать:

- разработку проектов законодательных актов в сфере венчурного бизнеса;
- лицензирование профессиональных участников венчурного рынка, аттестацию специалистов, контроль за соблюдением законодательства на рынке венчурных инвестиций, принятию мер по устранению правонарушений и применение санкций к нарушителям;
- создание системы просвещения населения по вопросам венчурного рынка, системы образования и повышения квалификации специалистов и менеджеров;
- формирование системы представления информации о состоянии венчурного рынка и основных показателях финансово-экономической деятельности его участников [2].

Данные функции предусматривают необходимость разработки государственной стратегии развития долгосрочного инвестирования. Стратегия должна предусматривать законодательные и экономические меры, способствующие развитию фондов венчурного инвестирования. Реализация стратегии развития венчурного инвестирования предполагает 2 этапа.

Первый этап осуществляется с государственной поддержкой, который направлен на становление и создание системообразующих элементов, включая создание инфраструктуры поддержки системы венчурной индустрии, экономических и правовых условий для развития системы, обеспечение ликвидности венчурных инвестиций, формиро-

вание положительного имиджа национальной венчурной индустрии. Этап предположительно рассчитан на 5 лет.

С целью координации деятельности министерств, ведомств, администраций регионов по развитию системы венчурной индустрии в стране, необходимо создать межведомственный координационный совет. Финансирование данной деятельности будет осуществляться из бюджетов заинтересованных министерств, ведомств и бюджетов местных органов власти на долевого основе при координирующей роли Совета. Работа будет проводиться в рамках действующей Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере России, основной целью которой является построение национальной инновационной системы России. При выполнении всех действующих и новых правительственных поручений, относящихся к научно-технической инновационной сфере, будут вноситься предложения, касающиеся выполнения основных положений данной стратегии. По мере развития отечественной системы венчурного инвестирования, при изменении в стране экономических и законодательных условий Координационным советом будет инициироваться подготовка новых предложений в органы государственного управления, направленных на повышение эффективности венчурного предпринимательства.

На втором этапе, когда основные элементы национальной системы венчурного инвестирования выходят на устойчивый режим саморазвития, принимается решение о выходе государства из ранее созданных им фондов.

Возврат государственных инвестиций, ранее произведенных через ВИФ в региональные и отраслевые венчурные фонды, может быть осуществлен путем выкупа доли государства другими венчурными фондами, институциональными инвесторами, менеджментом фондов или инновационных компаний. Полученные средства будут реинвестироваться в поддержку начинающих малых компаний через посевные и стартовые фонды.

Таким образом, реализация предложенной нами стратегии развития венчурной деятельности позволит значительно активизировать инновационный процесс в сельском хозяйстве республики. В настоящее время в Республике Ха-

касия предложены инвестиционно-инновационные проекты требующие поддержку со стороны сторонних инвесторов и фондов по направлению «Производство и переработка сельхозпродукции»:

- Племенная молочно-товарная козья ферма «Ферма у горы Аартаг» (Аскизский район, д. Казановка; крестьянское (фермерское) хозяйство; глава Катаев Андрей Александрович; разведение овец, коз, лошадей, ослов, мулов и лошаков; цель проекта - создание нового производства с выпуском готовой продукции (козьего молока, сыра, мяса); основные характеристики проекта – объем производства в год: козьего молока – 266,0 тыс. л, козьего сыра – 108,0 т, мяса коз – 45,0 т; общая стоимость проекта – 170,5 млн руб.; рентабельность проекта – 18,43%; срок возврата инвестиций – 5 лет).
- Строительство молочной фермы на 1200 фуражных коров (Алтайский район, ООО «ВСК-Терминал»; создание молочного комплекса на 1200 фуражных коров с собственной кормовой базой с целью обеспечения потребителей высококачественным молоком; поддержка органов власти – 20,0% средства государства; общая стоимость проекта – 512,0 млн руб.; срок возврата инвестиций – 10 лет).
- Строительство тепличного комплекса (г. Саяногорск, индивидуальный предприниматель Костенюк М.С.; выращивание огурцов, помидор, баклажан, редиса, болгарского перца, лук и другой сельскохозяйственной продукции; сметная стоимость инвестиционного проекта – 33 млн руб.).

Возможность реализации намеченных проектов в Республике Хакасия будет способствовать повышению результативности производства, производительности труда и эффективности функционирования агропромышленных и обслуживающих предприятий. Именно перспективные и наукоемкие технологии в существенной мере помогут повысить конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства и обеспечить ему достойное место на мировом аграрном рынке.

### **Библиографический список**

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. <http://www.sci-innov.ru/law/base/586/>
2. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. М.: МАКС-Пресс, 2005.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНЫХ КЛАСТЕРОВ – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА**

**Ульянова О.Ю., д-р экон. наук, доц.**

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, г. Волгоград

Переход развитых стран к глобализации обусловил создание принципиально нового инфраструктурного базиса социально-экономической деятельности. В современных посткризисных условиях возрастает роль кластеризации. Кластеры выступают как объединения реальной и виртуальной интеграции. Кластеризация позволяет, с одной стороны, минимизировать трансформационные и трансакционные издержки и оптимизировать логические операции благодаря прозрачности кластерных структур, а с другой – изменить форму конкуренции между предприятиями и фирмами, заменяя ее их кооперированием, что усиливает конкурентоспособность региона.

Кластерная политика является отличительной чертой развитых стран, а Россия отстает от них на четверть века. На федеральном уровне целесообразным представляется определение «правил игры» для экономических субъектов и стимулирование регионов к созданию собственных кластеров.

При разработке Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года [1] проведено исследование экономических условий формирования региональных кластеров, и сделан вывод о том, что в настоящее время в Южном макрорегионе не существует практически ни одного конкурентоспособного территориального кластера, как динамичной и высококонкурентной сети близко ло-



кализованных предприятий, производящих однотипную или смежную продукцию и совместно обеспечивающих прочные рыночные позиции для страны, отрасли и самих предприятий. В связи с этим инвестиции на Северный Кавказ направляются в сырьевую составляющую региона, крупные корпорации, крупные продовольственные рынки, а не в развитие конкурентоспособных кластеров. Формированию таких кластеров на Северном Кавказе и призвана служить развитая инфраструктура. Отсутствие зон высокоорганизованной урбанистической среды жизни становится препятствием для концентрации ресурсов будущего на территории региона: мобильности высококвалифицированных трудовых ресурсов, инновационных технологий, источников информации, брэндов, культурных ценностей и др. Отсутствие конкурентоспособного кластера, как динамичной и внутренне конкурентной сети близко локализованных предприятий, производящих одну и ту же или смежную продукцию, сдерживает региональное развитие.

В Волгоградской области возможно создание как отраслевых, так и межотраслевых кластеров. В краткосрочном периоде функционирование кластеров эффективно в нефтехимическом, машиностроительном, агропромышленном, жилищном комплексах. Формирование кластеров в Волгоградской области является важным фактором повышения ее конкурентоспособности.

Экономическая роль жилищного кластера заключается в содействии образованию кластеров в сопряженных с ним элементах (туристическом, образовательном, медицинском и др.) инфраструктуры, ориентированных на определенный уровень стратификации по доходам социума. Жилищный кластер способствует достижению мультипликативного эффекта, когда рост производительности и качество услуг в нем повышают производительность и качество в других отраслях не только социальной инфраструктуры, но и материального производства региона.

Преимущества жилищного кластера связаны с тем, что потребность в жилом объекте и его обслуживании является бесконечной, он формируется вокруг гарантированного потребления продукции в пределах регионального пространства. Сложность создания кластера состоит в интеграции

инновационных решений, чтобы устойчиво функционировала жилищная система.

Региональный жилищный кластер представляет собой группу географически близко расположенных на одной территории жилищно-строительных и коммунальных предприятий (от поставщиков до потребителей конечной продукции), а также предприятий и фирм инфраструктуры, которые предоставляют аудиторские, маркетинговые, юридические, информационные, образовательные и научно-исследовательские услуги, характеризующихся общностью и взаимодополняемостью их деятельности, близким уровнем корпоративной культуры и направленностью на обеспечение социуму качественных жилищных условий.

Кластеризация предоставляет возможность освоения новых рыночных ниш, создания новых предприятий малого и среднего бизнеса в них с относительно низкими барьерами и рисками. Установление тесных связей между производителем, поставщиками и потребителями создает основу для заключения многосторонних договоров и создания партнерских отношений между ними. Участники кластера не конкурируют между собой, а обслуживают различные сегменты жилищной отрасли, учитывая стратификацию общества при оказании дифференцированных услуг.

Модификация региональных жилищных кластеров зависит от охвата территориальных систем, специфики и сложности производственных систем, инновационной и институциональной среды. Для жилищного кластера характерно свойство синергии, когда значимость системы взаимосвязанных предприятий превышает сумму составных частей (предприятия стройиндустрии, поставщики материалов и оборудования, предприятия ЖКХ и др.).

В России экстенсивное развитие жилищной системы замещается интенсивным. Жилищные кластеры варьируются по размерам, широте охвата и уровню развития. В жилищный кластер вовлекаются малые и средние фирмы региона, кроме крупных компаний, относящихся к естественным монополиям.

Строительный кластер является приоритетом в экономике регионов. В отдельных регионах имеются значительная материально-сырьевая база и комплекс предприятий, обес-

печивающие строительство и обслуживание жилых зданий и характеризующие интенсификацию использования экономических ресурсов. Так, в Ленинградской, Московской, Пермской областях уровень развития «строительного кластера» и Республике Саха кластера «жилье» не соответствует уровню развития региональной экономики.

Появление сложившейся ситуации обусловлено траекторией исторического развития региона. Так, в Пермской области строительный кластер (особенно промышленное и жилищное строительство, производство строительных материалов) был достаточно развит в 1970-1980-е гг. [2]. На Урале были организации по обеспечению всего технологического цикла от проектных работ и производства цемента до монтажа и отделки. Экономический кризис 1990-х гг. негативно повлиял на развитие строительной отрасли. В связи с ростом объемов строительства жилья, инфраструктуры, и эти предприятия играли значительную роль в экономике области. Мобильность строительно-монтажных фирм способствует развитию региональной экономики. В этом регионе есть ресурсы для производства цемента, изделий из древесины, иных строительных материалов и конструкций, снижение себестоимости которых возможно на инновационной основе. Интересным является создание в Пермской области кластеров инфраструктуры (рекреационно-торгового, межрайонных медицинских, образовательного).

Если у региона слабая сырьевая база для формирования кластера, то экономически целесообразным является экстенсификация использования экономических ресурсов на основе формирования межрегионального взаимодействия. В Тюменской области производится ограниченный перечень строительных материалов (кирпича, железобетона, керамзита и столярных изделий), использование производственных мощностей по отдельным видам составляет 30-50%, а значительные объемы стройматериалов поставляют из другого региона, Свердловской области.

В регионах со средней инвестиционной активностью существуют экономические условия формирования строительных кластеров. Так, в Волгоградской области планируется создание «жилищно-строительного кластера» [1], для которого есть предпосылки для интенсификации региональных

экономических условий (обеспеченность материально-сырьевой базой). Сущность кластерной интеграции заключается в том, чтобы фирмы поставляли продукцию друг другу по заниженным ценам, но взамен получили цемент по более низкой цене, и тогда экономический эффект будет достигнут только на конечной стадии в виде дешевого жилья для своих работников, снижения стоимости строительства, т.е. эффект для поставщиков относительный.

Интенсификация использования экономических ресурсов в Саратовской области характеризует предпосылки для создания строительного кластера, т.к. выстроена вся цепочка – от добычи полезных ископаемых и производства стройматериалов до продажи готовых квартир. Значительными темпами растет ввод в эксплуатацию 1 млн кв. м жилья, что позволяет сбалансировать спрос и предложение жилья. Однако темпы строительства сдерживаются ограниченностью ввода коммунальной инфраструктуры, ухудшая при этом качество жилищных условий.

В Удмуртии приоритетом выделили жилищно-коммунальный кластер, для его развития существуют экономические предпосылки, и он мультипликативно связан с медицинским кластером, что характеризует планирование повышения качества жилищных условий и активизацию инвестиций в человеческий капитал.

Инерционность жилищного кластера определяется несколькими факторами:

- длительным периодом обслуживания зданий, в течение которого могут быть выявлены недостатки применяемой инновационной технологии;
- консерватизмом, ответственностью строительных и обслуживающих компаний за результат их деятельности;
- длительной историей технологического развития строительной отрасли.

На наш взгляд, экономически целесообразно создание жилищного кластера, объединяющего два технологических процесса по строительству, реконструкции жилья и его обслуживанию, поскольку ограничением роста темпов строительства является слабая развитость коммунальной инфраструктуры. На первом этапе создания кластера считается эффективным провести административные преобразования

– объединение комитета по строительству и комитета по ЖКХ, поскольку это позволит создать четкую картину существующих жилищных проблем.

Апробацией кластерного подхода служит создание кластеров при содействии образованию вертикально интегрированных бизнес-групп. Наличие инфраструктуры сервиса, консультационных услуг, поставщиков комплектующих позволит снизить издержки и повысить конкурентоспособность крупной корпорации.

Роль региональных органов власти состоит в инициировании активизации экономических кластеров. Однако региональные органы власти стремятся решать проблемы развития кластеров, чем учитывать интересы ассоциаций бизнеса и общества. Инициаторами кластерной политики выступают не только государственные служащие, но и союзы предпринимателей.

Таким образом, основой кластерной политики является сотрудничество между корпоративными структурами, инвестиционными, инновационными, посредническими, научными, общественными и государственными организациями, позволяющая направить интегрированный потенциал экономических субъектов на решение важной региональной задачи. В этих «кластерах» создаются основы посткризисной экономики.

#### **Библиографический список**

1. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области (2008-2025). Волгоград: изд-во ВолГУ, 2008.
2. Пространственное развитие Пермского края: проблемы и перспективы // Тезисы докладов Межрегиональной конференции по проблемам Пермской края. Пермь, 31 марта 2006 г.

## **ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НИВЕЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЭКСТЕРНАЛИЙ**

**Федоричева А.С.**

Волжский гуманитарный институт (филиал)  
Волгоградского государственного университета,  
г. Волжский

Идеи о взаимодействии и гармоническом единстве общества и природы возникли еще в древности: в Древнем Китае и Древней Греции. Они были развиты в трудах Б. Спинозы, Ф. Бэкона, Р. Декарта. Особое место занимают работы О. Шпенглера, А. Тойнби, Ф. Фукуямы, Н. Бердяева. В работах этих ученых предложена эволюция состояний человека и природы, сделана попытка проанализировать происходящее трансформации представлений о природе и его месте в ней. Затем появились книги Д. Медоуза «Пределы роста» и Б. Коммонера «Замыкающийся круг», потрясшие весь мир. Проблему гармоничного сосуществования человека и природы выявили и заложили основы учения о ноосфере В. Вернадский и П. Тейяр де Шарден. И уже в 90-х годах XX столетия встал вопрос о коэволюции биосферы и общества, то есть об их совместном развитии как необходимом условии сохранения человека на Земле.

Как альтернатива неограниченному экономическому росту, приведшему к деградации биосферы, рассматривается и обсуждается концепция устойчивого развития, или иными словами, экоразвития [1]. Устойчивое развитие – это модель социально-экономической жизни общества, при реализации которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается без лишения такой возможности будущих поколений. Обеспечение устойчивого развития требует не просто инвестиций в экологию или каких-то новых технологий, но прежде всего социальных новаций, смены приоритетов и целей развития цивилизации [2, с. 29-33].

По сути цельной достаточно продуманной концепции устойчивого развития не существует. В Рио-де-Жанейро были сформулированы проблемы устойчивого развития и

поставлены задачи их решения. Что же касается средств решения, то их следует разрабатывать применительно к каждой стране с учетом уровня развития экономики, культуры, традиций и других особенностей [3, с. 47-58]. Главный принцип устойчивого развития (сотрудничество стран и цивилизаций для достижения баланса их интересов на основе согласия) может быть реализован только в случае серьезного адекватного анализа каждой страной своей культуры, осознания ее духовных основ, системы национальных ценностей, механизмов «открытости», «адаптивности» и «иммунитета» [4, с. 64-69]. Уже в ходе работы Конференции ООН в Рио-де-Жанейро выяснилось, что Запад терпит неудачу, навязывая Югу и Востоку свой опыт и свое видение будущего развития мира, ибо единство мира невозможно без его разнообразия, без уважения к сформированным историей национальным ценностям других народов [5].

Хотя все отмечаемые в мире тенденции ухудшения окружающей природной среды распространяются на российские пределы [6], Россия с ее огромной территорией, тысячелетней культурой, сохраняющая традиционный тип евразийской цивилизации, сочетающей личностные и коллективистские нравственные начала, больше, чем любая другая крупная страна мира подготовлена к восприятию устойчивой модели развития. Потому, что ни одна страна в мире не располагает такой совокупностью потенциальных возможностей (богатство природных ресурсов, масштабы жизненного пространства и экологического резерва, уровень развития базовых отраслей промышленности, образования и науки), дающих возможность рассматривать ее как один из ведущих центров мира по стабилизации окружающей природной среды и ее сохранению [7].

Одновременно с эволюцией концепции устойчивого развития на Западе идет процесс становления основного инструмента устойчивого развития, новой отрасли традиционной экономики, получившей название экологической экономики

Концепция устойчивого развития предполагает смену парадигм традиционной экономики, гуманизацию и экологизацию ее главных принципов, поиск общих подходов и

согласованности концепций развития экологических и экономических систем. За прошедшие годы этот поток экологического и социально-экономического сознания научной общественности вылился в новую междисциплинарную область прикладной науки – экологическую экономику.

Экологическая экономика – новая область исследований, имеющая дело с отношениями между природными экосистемами и социально-экономическими системами в самом широком смысле, отношениями решающими для многих нынешних проблем человечества, также как и для построения устойчивого будущего.

Одно из существенных отличий этой синтетической науки от традиционной экономики и экологии – более масштабный и долгосрочный подход к деятельности человечества в пространстве и времени, включающий целую сеть взаимодействий между экономическими и экологическими системами различного уровня [8, с. 5-9]. Центральными объектами традиционной экономики являются индивидуальные потребители. Их вкусы и предпочтения считаются определяющими, а, значит, и доминирующими. Природные ресурсы благодаря техническому прогрессу и кажущейся бесконечной замещаемости полагаются по существу безграничными. Концепция экологической экономики построена на иных принципах, рассматривающих людей как один, хотя и важный компонент целостной эколого-экономической системы. Люди в этой системе занимают одно из основных мест потому, что они ответственны за понимание своей собственной роли в общей глобальной системе биосферы, в сохранении и управлении ею для достижения устойчивости. Эта идеология ближе биоцентричному экологическому мировоззрению, в рамках которого природные ресурсы не считаются безграничными, а человечество рассматривается как один из биологических видов. Но в отличие от биоцентричного экологического взгляда экологическая экономика полагает, что человеческие предпочтения, взгляды, технология и культура должны совместно эволюционировать с природой и отражать широту экологических возможностей и, что важнее, экологических ограничений, т.е. взаимную значимость культурного и биологического развития.



Эволюция, как процесс изменений в сложных системах через выбор передаваемых характерных черт – основное понятие как в экологии, так и в экологической экономике. Развитие подразумевает скорее наличие динамической и приспособляющейся неравновесной системы, чем статически равновесной, часто принятой в традиционной экономике [9]. Для того, чтобы жить достойно, согласно экологической экономике, люди должны научиться больше ощущать биоцентрическую перспективу и обращаться с другими нашими биологическими собратьями на основе уважения и справедливости. Если макроцель выживания биологических видов в экологии аналогична цели устойчивости, правда, она ограничивается отдельными видами и не затрагивает всю систему, то основной целью традиционной экономики на макроуровне является не устойчивость, а непрерывный рост. Такая перспектива привлекательна сиюминутными выгодами и опасна конечными результатами: для развития экономики необходимо все больше и больше природных ресурсов, но чем больше ресурсов потребляет экономика, тем меньше возможностей для экономического роста [10, с. 31-39]. Главной целью экологической экономики является устойчивость целостной эколого-экономической системы планеты. Обычные науки чаще всего рассматривают поведение систем на макроуровне, как простое интегрирование большого числа микроповедений. Экологическая экономика исходит из признания двусторонних зависимостей микро- и макроуровней : социальная организация и культурные институты на более высоких уровнях пространственно-временной иерархии должны сглаживать конфликты, возникающие при достижении микроцелей развития на более низких уровнях и наоборот [9].

Устойчивость как поддержание систем жизнеобеспечения предполагает определение такого объема потребления, который, не разрушая капитальных запасов, включая и запасы «природного капитала», т.е. природных ресурсов, мог поддерживаться на уровне неопределенно долго во времени. Поэтому актуальной является разработка механизмов устойчивого развития с помощью которых человечество может существовать в ряду поколений при процветании каждого человека в отдельности. При этом развитие

культуры общества остается в пределах некоторых границ, чтобы сохранить разнообразие, комплексность и саморегулирование жизнеобеспечивающих экологических систем.

Экономический рост, который является, прежде всего, количественным ростом, не может быть устойчивым бесконечно на конечной планете. Вместе с тем экономическое развитие, при котором улучшается качество жизни без увеличения потребляемых ресурсов, может быть устойчивым. Это одно из главных направлений исследований в экологической экономике. Примером отечественной разработки в этой области может быть работа, где предлагается путь перехода от традиционной экономики, отличающейся суверенным характером и целями, не всегда совпадающими с целями общества, к экономике устойчивого развития, органической части социально-экономической системы. В рамках этой системы природные блага и человеческий труд утрачивают прежний ресурсный статус, превращаясь во внутренние факторы социально-экономической системы. Вся хозяйственная деятельность становится особой разновидностью «естественных» процессов и обслуживает социально-экономическую систему подобно тому, как сердце и печень обслуживают организм человека.

Все это возможно только при построении хозяйственной деятельности и методов ее регулирования, а в частности и экономических механизмов регулирования внешних эффектов, на основании следующих принципов:

1) принципа обеспечения сохранности пространственной целостности природных систем в процессе их хозяйственного использования, сложившейся функциональной взаимосвязи подсистем на данной территории, поскольку разрушение ее неминуемо приведет к распаду экосистемной целостности и к нарушению общей жизнепригодности среды, представляющей человеку природно-пространственную основу для жизни и хозяйственной деятельности;

2) принципа приоритетности критериев экологической оптимальности в перспективе при определении экономической эффективности текущего природопользования. Экологизация сферы природопользования требует целенаправленного, экологически обоснованного формирования

таких экономических связей и отношений, которые учитывали бы экологические последствия производственной деятельности всех хозяйственных подразделений в текущей деятельности, проектируя их на отдаленную перспективу, обеспечивая сохранение жизнеспособных свойств среды для будущих поколений;

3) принципа единства производственного и природного ритмов. Учет ритмичности природных явлений дает возможность приспособиться ко многим изменениям во внешней среде и повысить таким образом адаптацию экономики к ее колебательным процессам;

4) принципа соответствия техногенеза естественным процессам. Согласно этому принципу развиваться должны только такие схемы технологических связей между предприятиями, которые позволяют отходам производства и потребления органично включаться в естественные процессы;

5) принципа стабилизации объемов вовлекаемого в производство природного вещества за счет многократного его использования. Это обеспечит ресурсосбережение и снижение природоёмкости продукции.

Таким образом, на основании сказанного и согласно приведенным принципам, можно заключить, что регулирование внешних эффектов в эколого-экономической системе, производится исходя из конкретных потребностей человека и необходимости выполнения этих потребностей с постановкой во главу угла требований биосферных процессов и наличия естественных ресурсов в объемах, обеспечивающих развитие человечества и сохранение равновесия в обмене веществом, энергией как внутри системы, где возникают экстерналии, так и между системами, в которых они находят свое отрицательное влияние.

Другими словами, главной целью механизма нивелирования (регулирования) экологических экстерналий по отношению к отдельно взятому человеку является повышение степени удовлетворения его потребностей с сохранением баланса экосистемы с формированием условий по отходу общественного производства от «потребительского отношения», повышая тем самым качество жизни населения.

Экономический механизм регулирования внешних эффектов, с точки зрения качества жизни, должен обеспечить

высокую степень удовлетворения основных потребностей человека в настоящем и будущем в равной степени эффективным образом.

#### **Библиографический список**

1. Valuing the Earth economics, ecology, ethics' / ed. by H.E. Daly and K.N. Taunsend. Massachusetts: The MIT Press Cambridge, 1993.
2. Марков Ю.Г. Социальные факторы экологически устойчивого развития // Закономерности социального развития: ориентиры и критерии моделей будущего, часть II. Новосибирск: РАН СО, 1994.
3. Фофанов В.П. Кризис мировой цивилизации и судьба России: новая реальность и новая онтология // Закономерности социального развития ориентиры и критерии моделей будущего», часть I. Новосибирск: РАН СО, 1994.
4. Олех Л.Г. Проблемы выбора России в канун XXI века // Закономерности социального развития ориентиры и критерии моделей будущего, часть I. Новосибирск: РАН СО, 1994.
5. Коптюг В.А. Корабль цивилизации надо суметь провести между Сциллой и Харибдой // Правда. №61(27236). 13.04.94.
6. Кондратьев К.Я., Данилов-Данильян В.И., Донченко К.В., Лосев К.С. Экология и политика. СПб.: РАН, 1993.
7. Коптюг В.А. Основные факторы, обуславливающие необходимость перехода человечества к устойчивому развитию // Реформы в России с позиций концепции устойчивого развития. Новосибирск: «Гражданский мир», 2005.
8. Перринг Ч. Экономический рост и устойчивое развитие // Мир науки. 1991. Т. 35. №1.
9. Costanza R. Ecological economics: the science and management of sustainability. New York: Columbia University Press, 1991. P. 1-20.
10. Гофман К., Федоренко Н. Экономическая защита природы // Коммунист. 1989. №5.

## **ИНФОРМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ**

**Хвостова О.Е. (1, 2)**

**Фомин А.А. (2)**

**Громов Е.В., д-р физ.-мат. наук, проф. (1, 2)**

**Куркин А.А., д-р физ.-мат. наук, проф. (1, 2)**

(1) – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Нижний Новгород

(2) – Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород

Стратегические цели финансового оздоровления предприятия служат исходным базисом долгосрочного финансового планирования, лежат в основе принятия всех стратегических управленческих решений, являются ориентиром стратегических преобразований финансовой деятельности и контроля за их осуществлением [1].

Формирование стратегических целей финансового оздоровления предприятия должно отвечать определенным требованиям, основными из которых являются подчиненность главной цели антикризисного финансового управления предприятием, ориентация на высокий результат финансовой деятельности, реальность (достижимость), измеримость, однозначность трактовки, научная обоснованность, поддержка, гибкость.

Исходя из достигнутой финансовой позиции и стратегических целей финансового оздоровления предприятия процесс принятия стратегических решений осуществляется по следующим основным этапам:

- 1) выбор главного стратегического направления финансового оздоровления предприятия;
- 2) формулирование политики по отдельным аспектам финансового оздоровления предприятия;
- 3) формирование портфеля возможных стратегических альтернатив;
- 4) оценка и отбор стратегических альтернатив;

5) составление программы финансового оздоровления предприятия.

В настоящей работе исследуются проблемы информатизации процесса финансового оздоровления промышленных предприятий. Особое внимание уделено проблемам мониторинга хозяйственной деятельности с помощью современных информационных систем. Описаны основные задачи, которые должна выполнять подобная система на предприятии. Также уделено внимание современным системам управления предприятием, показаны их достоинства и выявлены основные недостатки.

Реализация программы финансового оздоровления предприятия предусматривает следующие основные направления:

- осуществление мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения признаков его кризисного развития (диагностика);
- определение масштабов кризисного состояния предприятия (анализ);
- исследование основных факторов, обуславливающих кризисное развитие предприятия;
- создание и реализация плана антикризисного управления.

Своевременное распознавание признаков и природы кризиса, его локализация, использование элементов исследования как меры превентивной санации и восстановления платежеспособности составляют суть целей диагностики в антикризисном управлении. Исследование факторов возникновения кризисной ситуации в деятельности российских предприятий на примере промышленных предприятий Нижегородской области было проведено авторами и представлено в работе [2].

Наиболее сильное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий оказывает кризисное состояние российской экономики. Спад производства, рост количества убыточных предприятий, неурегулированность взаимных расчетов и другие причины увеличивают неплатежеспособность предприятий. К основным факторам, влияющим на финансово-хозяйственную деятельность предприятий и угрозу банкротства, следует отнести также

политическую нестабильность общества. На практике внешние причины возникновения банкротств почти всегда тесно связаны с внутренними проблемами предприятий, в основном это недостаток модернизации производств, а также проблемы финансирования инновационных и инвестиционных проектов.

Выявленные факторы не являются непосредственными причинами возникновения кризиса, но они влияют на ухудшение финансово-экономического и хозяйственного состояния предприятия. В этих условиях повышается значимость диагностики в выявлении и распознавании приближающегося кризиса.

Для реализации таких задач соответствующие подразделения предприятия должны располагать всей необходимой информацией. И здесь немаловажную роль играет информационная составляющая. Проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, корпорации, фирмы, по-разному обеспечены информацией [3, 4]. Одни проблемы очевидны и конкретны, так что менеджеры в состоянии оценить значимость проблемы и принять соответствующие решения. Такие проблемы определяются по сильным сигналам. О других проблемах известно лишь по ранним и неточным признакам наступления тех или иных событий. Речь идет в данном случае о слабых сигналах [5]. При быстрой смене ситуации руководство фирмы, дожидаясь получения более полной информации, то есть сильного сигнала, может либо опоздать с принятием необходимого решения, либо оказаться не в состоянии принять его в самый критический момент, когда положение фирмы окажется под ударом. Поэтому при высоких уровнях нестабильности становится необходимым разрабатывать альтернативные решения уже при поступлении из внешней среды слабых сигналов, подготовить специальную программу преодоления предполагаемых трудностей.

Для обеспечения своевременного поступления и анализа информации целесообразно создание или внедрение уже готовой информационной системы мониторинга экономического и социального развития предприятия на промышленных предприятиях региона. Такая система служит основой для системы прогнозирования экономических и со-

циальных процессов в регионе. Основные задачи такой информационной системы:

- обеспечение своевременного получения информации;
- анализ информации, требующейся для принятия комплексных решений по реструктуризации и финансовому оздоровлению предприятия;
- оперативный анализ динамики различных показателей;
- выявление тенденций, прогнозирование и вариантное моделирование финансово-экономического развития промышленного предприятия.

Мониторинг позволит вести наблюдение за выполнением плана, оценить текущую ситуацию на предприятии, а также при необходимости осуществить корректировку запланированных действий. Основные составляющие мониторинга более подробно описаны в работах [5, 6].

Параллельно с шагами мониторинга должно осуществляться текущее наблюдение, целью которого является отслеживание изменений состояния предприятия в промежутках между плановыми сборами информации. Основным отличием текущего контроля от сбора и обработки информации является то, что он осуществляется только по основным параметрам (то есть на более узком поле данных).

Наиболее полно задачам управления, мониторинга, диагностики и реализации финансовой стратегии предприятий отвечают современные системы планирования ресурсов предприятия (ERP-системы). Цель подобных систем — содействие потокам информации между всеми хозяйственными подразделениями (бизнес-функциями) внутри предприятия и информационная поддержка связей с другими предприятиями. С их помощью можно выполнять планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия, осуществлять моделирование и согласование финансовых планов, проводить анализ их фактического исполнения, вести оперативный финансовый менеджмент. Дополнительно подобные системы позволяют подключить систему электронного документооборота. Построенная, как правило, на централизованной базе данных, ERP-система формирует стандартизованное единое информационное пространство предприятия.



Наиболее известными и распространенными в России ERP-системами являются 1С:Предприятие фирмы 1С, SAP R/3 и SAP ERP компании SAP AG, Галактика ERP корпорации Галактика и КОМПАС компании Компас.

Но, к сожалению, несмотря на все преимущества, ERP-системы являются достаточно тяжелыми и сложными для внедрения. Чтобы система была максимально эффективной, необходимо скрупулезно описать все бизнес-процессы, происходящие на предприятии, а потом настроить соответствующим образом ERP-систему. Для этого необходим специально обученный персонал, а позволить это могут далеко не все современные российские предприятия. К тому же далеко не все руководители предприятий доверяют современным высокотехнологичным информационным системам, что делает процесс внедрения трудным. Множество проблем, связанных с функционированием ERP, возникают из-за недостаточного инвестирования в обучение персонала, а также из-за того, что актуальности данных в системе плохо поддерживается.

#### **Библиографический список**

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006.
2. Тянь В.Л. и др. Оценка факторов, влияющих на возникновение финансовой несостоятельности предприятий в условиях Российской экономики // Инновации в экономике, менеджменте и подготовке кадров. Материалы Всеросс. науч.-практ. конф. Нижний Новгород: НГТУ им. Р.Е. Алексеева, 2009.
3. Баринов В.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
4. Пасько Е.А., Кузьменко В.В. Стратегические аспекты финансового оздоровления организации // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». Ставрополь: Сев.-Кав. Гос. техн. ун-т, 2007.
5. Фомин А.А. и др. Роль информационного обеспечения для реализации антикризисного управления // Экономическое развитие России: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Сборник материалов Всероссийской научной конференции. Иваново, 8 октября 2010 г. / под науч. ред. проф. Н.В. Ключковой. Иваново: «Научная мысль», 2010.
6. Фомин А.А., Хвостова О.Е., Куркин А.А. Экономические и правовые аспекты оздоровления промышленных предприятий. Н. Новгород: Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева, 2010.

## **ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ НЕФОРМАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Хлысталова Ю.С.**

Ивановский государственный химико-технологический университет, г. Иваново

Одним из главных индикаторов развитости экономических, политических и социальных институтов государства, в т.ч. и на региональном уровне, является доля теневой составляющей экономики.

В отечественной литературе и статистической практике теневая составляющая и тем более методы ее оценки очень мало изучены. Это связано с тем, что период, на который выпало зарождение и развитие исследований теневой экономики (ТЭ) за рубежом пришелся на социалистический период в России, во время которого эта тема была под запретом. В связи с этим совершенствование методологии учета теневой составляющей имеет особую актуальность для органов государственной статистики, т.к. в настоящее время используются устаревшие методики досчета данных официальной статистики на неучтенную экономику (по данным территориального органа ФСГС по Ивановской обл.).

Целью данной статьи является определение объема теневой экономики в региональном разрезе на основе методов статистического анализа данных, публикуемых органами статистики.

Основной характеристикой развития экономики региона является величина валового регионального продукта (ВРП). В качестве составляющих ВРП, являющихся индикаторами его изменения, можно выделить объем перевозки грузов по региону.

Первым этапом оценки теневой составляющей определим анализ корреляции между объемом грузоперевозок транспортом общего пользования (млн т) и величиной ВРП (трлн руб.). В результате корреляционно-регрессионного анализа статистических данных (за 1995-2008 гг.) была

выявлена зависимость между исследуемыми факторами и построены уравнения регрессий (**табл. 1**)<sup>5</sup>.

Таблица 1

**Уравнения регрессий между объемом перевозок грузов транспортом общего пользования (млн т) и величиной ВРП (трлн руб.)**

Линия тренда	Уравнение регрессии
Линейная	$y = -6,9098 * x + 143,47$
Полином 2 степени	$y = 0,0132 * x^2 - 7,2859 * x + 145,95$
Полином 3 степени	$y = 0,0336 * x^3 - 1,4716 * x^2 + 13,644 * x + 53,294$
Полином 4 степени	$y = 0,0102 * x^4 - 0,5738 * x^3 + 11,777 * x^2 - 110,93 * x + 476,62$
Логарифмическая	$y = -95598 * \ln x + 286,92$
Степенная	$y = 41389 * x^{-2,721}$
Экспоненциальная	$y = 698,12e^{-0,218x}$

Для определения модели, наиболее оптимально описывающей зависимость между исследуемыми факторами, были проанализированы полученные уравнения. Результаты анализа представлены в **табл. 2**.

Таблица 2

**Результаты анализа корреляционно-регрессионных моделей**

Линия тренда	R <sup>2</sup>	F-стат	F-стат. табл.	Sig F
Линейная	0,895	102,191	0,211	0,00000
Полином 2 ст.	0,895	46,856	0,251	0,00003
Полином 3 ст.	0,898	28,879	0,270	0,00031
Полином 4 ст.	0,883	19,753	0,275	0,00161
Логарифмическая	0,883	90,918	0,211	0,00000
Степенная	0,660	23,320	0,211	0,00041
Экспоненциальная	0,664	20,869	0,211	0,00013

Таким образом, исходя из значений коэффициента детерминации и распределения Фишера можно сделать вывод о том, что наиболее значимой является линейная функция зависимости объема перевозок грузов и величины ВРП, которую будем использовать для дальнейшего анализа.

<sup>5</sup> Транспорт общего пользования – транспорт, удовлетворяющий потребности организаций всех видов деятельности и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещающий различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

По коэффициенту детерминации линейного тренда можно сделать вывод о том, что 89,5% величины ВРП объясняется объемами грузоперевозок транспорта общего пользования. Таким образом, до полной корреляции между двумя признаками остается лаг в 10,5% - это доля неформальной экономической составляющей.

Таким образом, средняя оценка объема теневой экономики в Ивановской области находится на уровне 10-11% от величины ВРП.

Рассмотрим возможность применения полученной линейной регрессионной модели для оценки теневых составляющих по регионам Российской Федерации. Для этой цели рассчитаем значения F-стат по значениям грузооборотов транспорта общего пользования для каждого региона РФ за период с 1995 по 2008 гг. и проведем кластеризацию полученных данных.

По результатам кластерного анализа, выполненного в программе *Statistica*® методом k-средних, вся совокупность регионов России была разбита на 9 однородных групп, для каждого кластера был определен центр ( $distance \rightarrow \min$ ) и входящие в него регионы. Обобщенные результаты кластеризации представлены в **табл. 3**.

Таблица 2  
**Группировка регионов России по кластерам**

<b>Кластер</b>	<b>Центр кластера</b>	<b>Количество регионов, входящих в кластер</b>
Кластер 1	Костромская обл.	3
Кластер 2	Липецкая обл.	4
Кластер 3	Челябинская обл.	6
Кластер 4	Респ. Хакасия	13
Кластер 5	Московская обл.	14
Кластер 6	Ярославская обл.	14
Кластер 7	Карачаево-Черкесская респ.	9
Кластер 8	Ивановская обл.	1
Кластер 9	Респ. Адыгея	15

Как видно из табл. 3, Ивановская область выделяется в отдельный кластер, что связано с самым высоким значением F-стат для региона относительно других регионов РФ. При анализе полученной линейной модели регрессии наблюдается обратная зависимость между валовым регио-

нальным продуктом Ивановской области и грузооборотом транспорта общего пользования. Исходя из данных Ивановского отделения Росстата, рост ВРП при сокращении зарегистрированного грузооборота связан с тем фактом, что грузо- и пассажиро-перевозки в регионе выполняются фирмами, зарегистрированными в других регионах, а также с передачей железнодорожного сообщения региона в ведение Ярославского отделения РЖД.

Таким образом, кластерный анализ данных по регионам России показал, что Ивановская область обладает ярко выраженными особенностями экономического развития и в связи с этим разработанная корреляционно-регрессионная модель неприменима для оценки неформальной составляющей других регионов России. В то же время следует учитывать, что модели оценки неформальной составляющей, применимые для других регионов, в силу тех же причин будут неприменимы для Ивановского региона.

## **МОТИВАЦИОННЫЙ КРИЗИС: ПРЕДПОСЫЛКИ, СИМПТОМЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

**Чебоньян Г.А.**

Донской государственный технический университет,  
г. Ростов-на-Дону

Анализируя различные резервы повышения конкурентоспособности фирмы, сложно обойти вниманием аспекты, касающиеся степени эффективности управления персоналом. Ведущие специалисты в области HR (*Human Resources* — человеческие ресурсы) в числе главных задач претендующего на успех работодателя выделяют не только подбор сотрудников с высоким уровнем профессиональных навыков и квалификации, их грамотную расстановку. Это лишь один момент. Не меньшее значение отводится степени реализации имеющегося у персонала потенциала. Сложно рассчитать данный эффект с математической точки зрения, т.к. это нечто неосоздаемое. В некоторой степени может быть уместен разве что коэффициент полезного действия (КПД).

Реализация максимума физических, профессиональных, творческих возможностей наемных работников – вещь весьма сложная, кроме того, не однозначная. Максимальный эффект не может быть достигнут спонтанно – за этим стоит огромная работа, основанная прежде всего на анализе данных, а также на учете всех возможных факторов [1]. Помимо этого, особое внимание уделяется созданию должных условий на практике, и последующем точечном контроле над результатом.

В целях объяснения сути и причин мотивационного кризиса, а, следовательно, и для предложения оптимальных способов преодоления данного явления, целесообразным видится введение в рассмотрение понятия «внутренняя резигнация», а также понятия «резигнант», описывающее субъект резигнации.

Симптомами внутренней резигнации считаются поведенческие особенности, характеризующиеся отсутствием инициативности и готовности к производственному труду со стороны сотрудников, безразличием к результатам собственной работы, снижением отдачи на рабочем месте до минимального порога, наличием зачатков конформистского настроения [2]. При этом внутренним резигнантам присуще как незаметное и бесконфликтное поведение, так и некоторая агрессивность к руководству, находящая выражение в попытке создания среди сослуживцев враждебной по отношению к руководству атмосферы. Крайними формами резигнации могут выступать «моббинг», «саботаж» и т.п.

Следует отметить, что объектом внутренней резигнации является непосредственно сам работник. Таким образом, велика вероятность возникновения чувства разочарования, со временем распространяющегося на другие сферы жизни, фрустрации, депрессивности, усиливающегося безразличия по отношению ко всем областям собственной жизнедеятельности, возникновения различных нервных расстройств [3].

Из этого следует, что данный феномен является своего рода «замкнутым кругом». Проблемы, возникающие в работе, неизбежно транслируются и на остальные сферы жизни (то, что помимо работы – семья, досуг). А неудачи в личной жизни приводят, как правило, к более сильному витку от-

чужденности от работы, нарастанию неприятия к сослуживцам и руководству.

Традиционно среди государств по количеству суицидов на душу населения в лидирующей группе находится Япония [4]. Анализируя данную статистику, с большой долей вероятности можно отметить, что большинство самоубийств в стране восходящего солнца являются следствием действия феномена «замкнутого круга», а именно внутренней резигнации.

Говоря об особенностях развития внутренней резигнации, следует отметить ее динамичность. Началом данного процесса, как правило, является временной отрезок, когда работник осознает невозможность установления оптимальной по его представлению обстановки вокруг него (применимо к трудовому процессу целесообразно выделить индивидуальное рабочее место). Затем признаки резигнации начинают все более отчетливо находить свое проявление как в профессиональной деятельности, так и в особенностях поведения. Лишь по истечении это «переходного периода», когда причины, приведшие к резигнации представляются уже неискоренимыми, работник начинает осознавать себя как внутреннего резигнанта. Вследствие этого распознать данное явление на первом этапе представляется весьма сложным. Ситуация усугубляется тем, что ни сам сотрудник, подверженный процессу резигнации, ни его семья, коллеги чаще всего не в состоянии идентифицировать подлинную первопричину дискомфорта, оценив при этом в полной мере потенциальные угрозы.

Разбирая пути преодоления мотивационного кризиса, выраженного резигнационными процессами, было бы уместно выделить два наиболее часто описываемых в современной литературе направления.

Первое направление основано на анализе ситуации с позиции работодателя, который заинтересован в поддержании высокого уровня производительности труда. Работодатель может выработать комплекс мер, либо среднесрочную стратегию в целом, основываясь на ключевых мотивационных факторах, таких как материальное поощрение, физические условия работы, социальные контакты и взаимоотношения, влияние и признание, разнообразие, креатив-

ность и перспективы совершенствования. Учитывая универсальность данных факторов, важно подобрать наиболее оптимальное соотношение. Верность выбранного подхода, а также их грамотное претворение в жизнь напрямую зависят от управленческого опыта и харизмы руководителя, его способностей анализировать и давать адекватную оценивать ситуационным изменениям.

Второе направление раскрывает макроэкономические алгоритмы решения данной проблемы на государственном уровне. В настоящее время на практике каждое государство решает вопрос «кризиса мотивации» как может. Существование разнообразных механизмов государственного воздействия обусловлено, прежде всего, различиями в экономических моделях, а также различиями векторов социального развития.

Однако из имеющейся зарубежной практики можно заключить, что наиболее эффективными государственные меры могут оказаться лишь при наличии отлаженных каналов взаимодействия государства и институтов гражданского общества. В силу того, что человек: 1) нуждается в самоутверждении, признании собственных заслуг; 2) существо – общественное, и именно социум в его глазах является своего рода мерилom [5]. Весьма неудовлетворительными чаще всего оказываются результаты внедрения и исполнения отдельных государственных программ в силу их единичного характера, а также, как правило, оторванности от реальных общественных инициатив. Механизмы влияния и воздействия должны носить системный характер и находить отражение в регулировании законодательной базы, стимулировании развития предпринимательства и промышленности, наукоемких сфер, поддержании системы образования, формировании культуры.

Таким образом, выстраивая общественные институты, организуя с ними должную «обратную связь», государство может наиболее продуктивно предотвращать и предупреждать разного рода мотивационные кризисы.

#### **Библиографический список**

1. Нирмайер Р., Зайфферт М. Мотивация. 4-е изд., испр. М.: SmartBook, 2010.



2. Фрэнкин Р.Е. Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты. 5-е изд. СПб: Питер, 2003.
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Вершина, 2008.
4. Дэкерс Л. Мотивация: теория и практика. Расширенный курс. М.: ГроссМедиа, 2007.
5. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

## **КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ АУДИТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

**Чеботкова С.Ю., канд. экон. наук, доц.**

Волгоградский государственный педагогический университет, г. Волгоград

**Головчанская Е.Э., канд. экон. наук, доц.**

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Современное мировое сообщество пережило ряд научных реформ, касающихся экономической, политической, правовой и как следствие социально-культурной сферы. Каждая научная реформа сопровождалась неизбежным ростом значимости знания о тех процессах и явлениях, которые имели место в данный период времени. Знания необходимо было передавать с целью перспективного развития общества, и, следовательно, каждое последующее поколение должно было получить образование в определенной области наук.

Содержание образования, его уровень определяются требованиями общественного производства, обуславливаются общественными отношениями, состоянием науки, техники, культуры, а также уровнем развития высших образовательных учреждений.

Образование как одна из быстро развивающихся отраслей народного хозяйства является перспективной сферой для развития научных основ формирования и совершенствования системы управления персоналом.

В рамках данной статьи, система управления персоналом будет рассмотрена с точки зрения совокупности функций управления, определяющие специфику мероприятий по

управлению персоналом высшего образовательного учреждения, т.е. целеполагание, анализ, прогнозирование и планирование, организация, координация, мотивация, контроль.

В условиях реформирования системы образования, возникает необходимость в пересмотре или совершенствовании управленческих решений, принимаемых руководством вуза в области управления персоналом. Однако принятие новых решений должно предваряться анализом результатов контроля, проведенного на предыдущем этапе.

Так, в последнее время в ряде российских вузов было осуществлено внедрение системы менеджмента качества (*Total Quality Management, TQM*), основным принципом которой является вовлечение большинства сотрудников организации в совершенствование процесса управления. Можно отметить, что на практике реализация данного принципа TQM ограничивается расширением организационных, методических, административных рамок управления и отсутствием разработки направлений развития персонала вуза.

В качестве инструмента решения данных проблем мы предлагаем рассмотреть аудит системы управления персоналом, который носит комплексный характер, основной целью которого является оценка уровня компетентности сотрудников (трудового коллектива) и их готовности к эффективному взаимодействию, как во внутренней, так и во внешней среде предприятия.

Кроме этого, аудит персонала может применяться в качестве метода, определяющего эффективность системы принятия управленческих решений и контроля эффективности системы управления персоналом [3, с. 153], и в этом случае мы предлагаем использовать такой инструмент аудита персонала как контроллинг.

В целом, контроллинг – это ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия [4, с. 5]. Ю.Г. Одегов и Т.В. Никонова определяют контроллинг персонала как современную концепцию управления персоналом, которая стремится

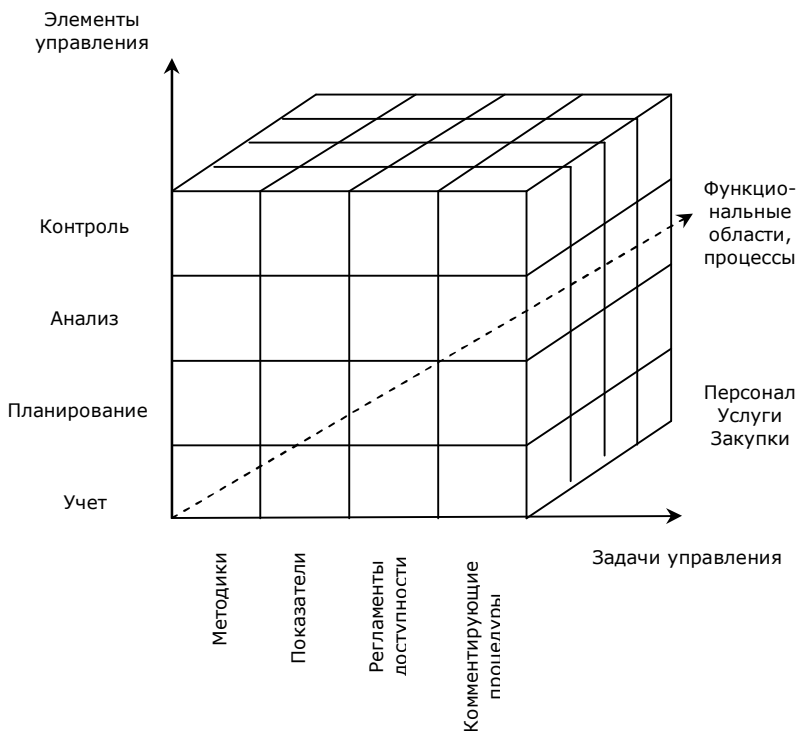
соответствовать новой роли человеческих ресурсов на предприятиях и ориентируется на анализ количественных и качественных показателей эффективности деятельности [3, с. 462].

При этом целью контроллинга в системе управления персоналом является ориентация управленческого процесса на повышение эффективности управленческой деятельности путем ее координации, информационной и консультационной поддержки управленческих решений, рационализации управленческого процесса; поддержка планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий кадровой работы [1, с. 36, 38].

Решая вопросы внедрения контроллинга персонала в вузах, по мнению О.А. Дедова, следует обратить внимание на следующие проблемы: развитость комплекса контроллинга (степень охвата функциональных сфер деятельности предприятия); поддержка управления в рамках цикла «принятие решения – планирование – исполнение – учет затрат – анализ результатов»; комплексность решения задач управления, обеспечивающих эффективность всего комплекса [2, с. 135].

С целью решения указанных проблем, О.А. Дедов предлагает комплексную трехмерную модель построения организационно-методического комплекса контроллинга, которая позволит обеспечить высокую степень формализации необходимых работ и при внедрении контроллинга персонала в рамках высшего образовательного учреждения (**рис. 1**).

Однако, простого рассмотрения комплексной модели недостаточно, поскольку для успешной реализации целей контроллинга персонала в высших образовательных учреждениях, необходимо процедуру проведения контроллинга осуществлять на трех уровнях: контроллинг затрат, контроллинг результатов, контроллинг эффективности.



*Рис. 1[2]. Трехмерная модель комплекса контроллинга высшего образовательного учреждения*

При этом, первый уровень – контроллинг затрат – следует осуществлять поэтапно: затраты на профориентацию; затраты на поиск и найм персонала; затраты на персонал в период адаптации; затраты на персонал в период накопления потенциала роста; затраты на персонал в период достижения профессионализма; затраты на персонал в период обучения, повышения квалификации; затраты на персонал в период капитализации знаний вследствие повышения квалификации; затраты на персонал в период снижения и «морального старения» профессионализма [3, с. 456].

На втором и третьем уровне контроллинга персонала основными показателями результативности и эффективно-

сти, для высших образовательных учреждений, будут являться [5, с. 301]: фондовооруженность преподавателей вузов; конкурентоспособность специалистов, выпускников вузов; прогрессивность научного оборудования и технологий, их возраст; социальная обеспеченность работников вузов; средняя заработная плата работников вузов; текучесть рабочей силы и т.д.

Таким образом, применение контроллинга персонала позволит повысить эффективность принятия управленческих решений при реализации комплексного подхода к проведению аудита системы управления персоналом в высших образовательных учреждениях, и будет зависеть не только от подготовленности административных кадров вуза, но и от того, насколько качественно проведен анализ затрат на персонал.

#### **Библиографический список**

1. Аудит и контроллинг персонала организации: учеб. пособие. 2-ое изд., перераб. и доп. / под ред. проф. П.Э. Шлендера. М.: Вузовский учебник, 2010.
2. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: учеб. пособие / О.А. Дедов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: учебник. 2-ое изд., перераб. и доп. М.: изд-во «Альфа-Пресс», 2010.
4. Фалько С.Г., Рассел К.А., Левин Л.Ф. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт // Контроллинг. 2002. №1.
5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2010.

## **ОЦЕНКА УЩЕРБА ДЛЯ УЧАСТКА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ СЕТИ**

**Чекан Г.В.**

Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново

Рассмотрен участок распределительной электрической сети ОАО МК "КРАНЭКС", г. Иваново, который включает в себя высоковольтную распределительную подстанцию но-

вого литейного цеха, отходящие и питающие кабельные линии, высоковольтные печи и систему собственных нужд.

Величина возможного ущерба с учетом вероятности отказа элементов участка распределительной электрической сети может быть рассчитана по следующей формуле [1]:

$$\dot{O} = \dot{Y} \cdot y_{2011} \cdot Q, \quad (1)$$

где  $\dot{O}$  – объем потребляемой электроэнергии, который передается через участок распределительной сети;  $Q$  – вероятность отказа элементов этого участка;  $y_{2011}$  [руб./кВт·ч] – удельное значение ущерба, приведенное к ценам 2011 года.

$$\begin{aligned} y_{2011} &= 18 \cdot (1 + \xi)^n \cdot y_{1990} = \\ &= 18 \cdot (1 + 0,15)^{21} \cdot 1,5 = 508,2 \text{ [руб./кВт·ч]}, \end{aligned} \quad (2)$$

где  $\xi$  – среднее значение инфляции в год;  $n$  – количество лет до текущего времени;  $y_{1990}$  – удельное значение ущерба для внезапного перерыва электроснабжения длительностью менее 3-х часов для отрасли машиностроения, в ценах 1990-го года [1].

Вероятность отказа рассмотренного участка распределительной электрической сети была рассчитана с использованием инженерной методики определения показателей надежности, основанной на теории марковских процессов [2] и составила:

$$Q = 1 - (P^{(1)} + P^{(0)} + P^{(7)} + P^{(8)}) = 2,8077162004 \cdot 10^{-3}, \quad (3)$$

где  $P^{(0)}$ ,  $P^{(1)}$ ,  $P^{(7)}$  и  $P^{(8)}$  – вероятности нахождения элементов рассмотренного участка в работоспособном состоянии, которые были рассчитаны в [3].

Подставив полученные численные данные удельного значения ущерба (2) и вероятности отказа (3) в формулу (1), получено следующее выражение:

$$\dot{O} = 1,4269 \cdot \dot{Y}, \quad (4)$$

из которого следует, что в случае внезапного отказа элементов участка распределительной электрической сети будет иметь место ущерб, равный 1 руб. 43 коп. с каждого потребленного на момент отказа кВт/ч электроэнергии.

Предложено выражение (4), по которому может быть рассчитан ущерб для участка распределительной электрической сети МК "КРАНЭКС" при частичном или полном его отказе. Полученные выражения и методики могут быть использованы для оценки ущерба различных объектов электроэнергетики.

#### **Библиографический список**

1. Электротехнический справочник: в 4 т. Т. 3. Производство, передача и распределение электрической энергии / под общ. ред. проф. МЭИ В.Г. Герасимова и др. 9-е изд., стер. М.: Издательство МЭИ, 2004.
2. Половко А.М., Гутов С.В. Основы теории надежности. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: БХВ-Петербург, 2006.
3. Расчет показателей надежности распределительных электрических сетей при наличии автоматического включения резерва / В.К. Слышалов, Г.В. Чекан // Вестник ИГЭУ. 2010. Вып. 2.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Чепелева О.А.**

Международный институт управления, г. Архангельск

Судостроительная промышленность России является крупнейшим из секторов машиностроения, имеющим сравнительно высокий научный и технический потенциал.

Развитие национального судостроения для России – это мощный «локомотив», который способен «потянуть» за собой целые отрасли национальной экономики – металлургию, тяжелое машиностроение, приборостроение, радиоэлектронику и т.д., а также развитие важных направлений науки и техники, эффективную занятость и воспроизводство квалифицированного персонала конкурентным преимуществом.

Поэтому задача развития и поддержки отечественного судостроения – это не отраслевая, а общенациональная проблема, и решать ее необходимо комплексно, на национальном уровне.

Правительство Российской Федерации в настоящее время уделяет большое внимание отрасли судостроения.

Доказательством этого является принятая Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 г. и на дальнейшую перспективу [1] и Федеральная целевая программа развития морской техники до 2016 г. [2].

В соответствии с Концепцией развития РФ до 2020 г. развитие судостроительной промышленности является одним из приоритетов государства. Концепцией предполагается, что «приоритетными направлениями государственной политики в области развития судостроительной промышленности» станут создание конкурентоспособной специализированной морской техники для освоения континентально-го шельфа и Северного морского пути [3].

География судостроения охватывает всю страну – от Калининграда до Владивостока. Судостроительные предприятия Архангельской области представляют северный регион судостроения и судоремонта. В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Архангельской области до 2030 г. судостроение признается одним из приоритетных отраслей экономического развития региона [4].

Судостроительная отрасль Архангельской области представляет собой совокупность предприятий оборонно-промышленного комплекса и гражданского судостроения (рис. 1).

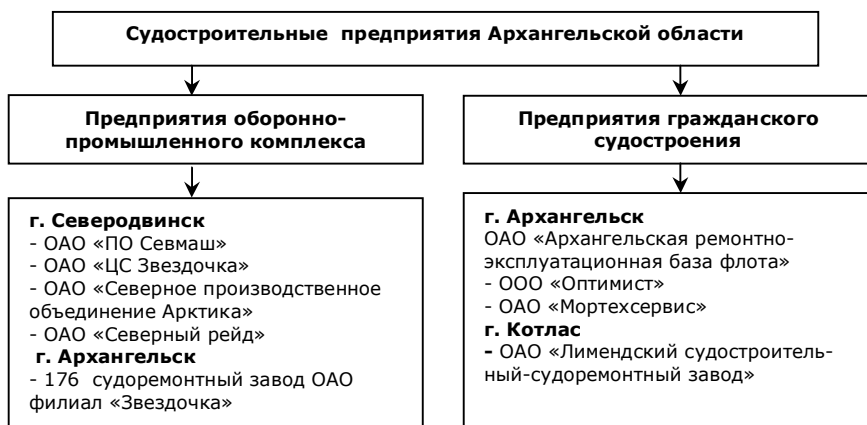


Рис. 1. Судостроительные предприятия Архангельской области



Предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОАО «Северный центр судостроения и судоремонта») являются основой машиностроения Архангельской области. На них воплощаются в жизнь инновационные проекты, развиваются наукоемкие производства.

Среди направлений деятельности этих предприятий – строительство и ремонт атомных и дизельных подводных лодок, производство нефтегазодобывающих платформ, строительство гражданских судов, а также ряд других направлений. Предприятия обладают мощностями и технологиями по строительству платформ для добычи нефти и газа на шельфах и необходимыми уникальными компетенциями для реализации проекта строительства плавучих атомных тепловых электростанций.

Предприятия Северного центра судостроения и судоремонта связаны с Федеральным финансированием и поэтому они развиваются в плановом режиме, и им гораздо проще преодолевать кризис. В последнее время в условиях кризиса со стороны Правительства РФ предприятиям ОПК дополнительно уделяется существенное внимание. Так два предприятия – Центр судоремонта "Звездочка" и "Севмаш" включены в список системообразующих организаций, как имеющие стратегическое значение (данный список утвержден Правительственной Комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики). В настоящее время предприятиями получен большой портфель по государственному оборонному заказу. Загрузка их производственных мощностей составляет 50%-70% [5].

Архангельский филиал ОАО «Звездочка» «176 Судоремонтный завод» выполняет комплексный ремонт судов, дизелей, генераторов, электрооборудования с перемоткой, ремонт трубопроводов различного назначения, а также занимается изготовлением металлоконструкций.

Судостроительные предприятия Архангельской области обладают сильной позицией для получения госзаказа за счет наличия уникальных мощностей и компетенций для строительства и ремонта атомных подводных лодок. Выполнение госзаказа на строительство военно-морской техники будет обеспечиваться планами государства по пополнению ВМФ, а также уникальными компетенциями и производст-

венными мощностями предприятий региона. Согласно принятой Государственной программе развития вооружений в Российской Федерации на 2007-2015 гг. за указанный период для пополнения ВМФ планируется выделить 1,25 трлн руб. Программой предусмотрено строительство 3 атомных подводных лодок, 5 дизельных подводных лодок, 5 авианосцев и 12 корветов [6].

Крупнейшими судостроительными и судоремонтными предприятиями гражданского судостроения являются:

- ОАО «Лимендский судостроительно-судоремонтный завод» производит строительство буксирных и грузовых судов для эксплуатации в речных и озерных условиях.
- ОАО «Архангельская ремонтно-эксплуатационная база флота» (РЭБ): основными направлениями деятельности предприятия являются судостроение, судоремонт, производство теплоэнергии и теплоснабжение. Кроме этого, РЭБ занимается различными работами по металлопереработке, а также перевозкой грузов собственными и арендуемыми плавсредствами по рекам Северо-Двинского бассейна.
- ООО «Оптимист» производит работы по ремонту судов, строительству судов вспомогательного флота, а также изготовлением металлоконструкций и станкостроением.

Бесспорным является тот факт, что Арктика – это одна из перспективных территорий на планете. В Арктике добывается 98% алмазов, 90% золота, нефть, газ, никель, платина. Это составляет пятую часть национального дохода страны. Перспективы также впечатляют: запасы газа составляют более половины от общероссийских объемов; углеводородов – 90%, в том числе 70% – на шельфе Баренцева и Карского морей; есть углеводороды и на глубине Северного Ледовитого океана [7].

В связи с этим освоение месторождений углеводородов на шельфе России является важной стратегической задачей, от решения которой в значительной степени зависят экономическое положение и безопасность страны.

Для освоения арктического шельфа к 2030 г. потребуются строительство около 55 платформ для добычи нефти и газа. Архангельская область имеет значительные преимущества географического положения для обеспечения неф-

тяных месторождений в акватории близлежащих морей (Баренцево, Печорское, Карское моря) [5]. В настоящее время на Северодвинских верфях уже строится морская ледостойкая стационарная платформа «Приразломная», которая предназначена для работы на шельфе Арктических морей.

Учитывая перспективу освоения Арктики и возрождения Северного морского пути, необходимо обратить внимание на инфраструктуру морской отрасли на Севере. У Архангельска есть все шансы стать столицей Севморпути.

Севморпуть – кратчайшая дорога из Азии к Европейским портам и самая короткая дорогая от арктических месторождений к портам Европы и Азии. С учетом глобального потепления этот путь становится уже не таким тяжелым.

Но северный морской путь необходимо развивать: портовая инфраструктура его находится в полузаброшенном состоянии.

В связи с актуализацией Северного морского пути и освоением шельфовых месторождений нефти и газа необходимость иметь мощную судоремонтную базу в Архангельске становится очевидной.

Северодвинск рассматривать как альтернативу гражданского судоремонта можно, но все-таки северодвинские предприятия – это, прежде всего, военная площадка. Поэтому вряд ли заказы на ремонт судов дедвейтом до 10 тыс. тонн будут существенной частью работы северодвинских предприятий.

Крупнейшее судоремонтное предприятие Архангельской области, созданное еще в 1693 году, «Красная кузница» находится в стадии банкротства, разделено на три фирмы и большая часть его производственных помещений сдается в аренду. Это позволяет следить за производственными помещениями, но не дает возможности их развивать и наращивать.

Предприятие РЭБфлота не сможет полностью заменить «Красную кузницу» – для этого просто не хватит производственных мощностей и собственных доков. Вследствие этого необходимость возрождения крупного судоремонтного предприятия является достаточно очевидной – альтернативы ему попросту нет. На «Красной Кузнице» проводился

ремонт и строительство судов многих типов, начиная от катеров и до крупных судов.

Предприятие «Оптимист» было образовано не так давно и за 17 лет успело зарекомендовать себя, занять серьезную нишу в отрасли судоремонта. Предприятие «Оптимист», работающее ныне на арендуемых площадях «Красной кузницы» занимает существенную долю на рынке судоремонтных услуг, но выкупить производственные мощности «Красной кузницы» оно не в силах. Причин тому несколько, но главная – зависимость финансового благополучия предприятия от государственных решений [8]. А именно, доначисление налога на добавленную стоимость предприятиям судоремонтной отрасли за три года.

Судовладельцам было позволено не платить НДС при проведении ремонтных работ в портах, но точно не было оговорено, касается ли это решение работ только на воде или также и ремонтных работ в доках на судоремонтных заводах, находящихся в портах. С 2002 г. судоремонтные предприятия, находящиеся в портах, не взимали НДС. Но теперь, предприятиям, ранее не взимавшим НДС, предлагается, сперва уплатить НДС за три последних года в государственную казну, а затем попытаться через суд истребовать его с тех предприятий, которые обращались за все эти годы к ним за услугами [9].

В связи с этим, из-за существующей государственной политики в части льгот судовладельцам предприятие «Оптимист» может быть поставлено на грань выживания.

В Архангельске есть мощности для развития, и «Оптимист» и «Красная кузница» ориентированы на северное судостроительство. Государству нужно пользоваться этим для реализации общегосударственных целей и не ставить излишних препятствий на пути развития северных предприятий.

Также успехом развития нашего северного региона является создание научной «арктической» школы. Именно поэтому в Архангельске образован САФУ, Северный Академический Федеральный Университет, который будет готовить специалистов с учетом северной специфики [8].

Из всего вышесказанного, видно, что судостроительная отрасль является важной частью экономики нашего региона. Ее дальнейшее развитие имеет большое значение не

только для нашей области, но и для экономики всей страны. В настоящее время для развития отрасли есть огромный потенциал: мощности для развития, ориентированные на северное судоходство и большой научный задел.

#### **Библиографический список**

1. Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу. Приказ от 6 сентября 2007 года №354.
2. Федеральная целевая программа «Об основных направлениях развития гражданской морской техники на 2009-2016 годы». Распоряжение от 7 ноября 2007 года №1571-р.
3. Концепция социально-экономического развития РФ до 2020 года.
4. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года.
5. Правительство Архангельской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dvinaland.ru/>
6. Государственная программа развития вооружений на 2007-2015 годы (ГПВ-2015) — «программа закупок и разработки боевой техники для армии Российской Федерации», ноябрь 2006 г.
7. Арктический вектор // Спецвыпуск газеты «Наш Темп». 2010. №9.
8. Необходимость иметь мощную судоремонтную базу в Архангельске будет очевидна всей России / П. Герасимов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.regnum.ru/>
9. Постановление Президиума Арбитражного суда ФР от 25 сентября 2007 года №4566/07.

## **ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТОВАРОВ: ВЫГОДЫ И ПОТЕРИ**

**Чернов М.В.**

Шуйский государственный педагогический университет, г. Шуя

Дифференциация товаров характерна для монополистической конкуренции. Практически любой реальный рынок сегодня содержит элементы дифференциации товаров и услуг. Это дает невообразимо большой практический материал для более подробного исследования данного феномена.

В рамках настоящей статьи исследуются эффекты от дифференциации товаров на макро и микро уровне. Представляется необходимым выяснить – какие общественные и

личные потери и выгоды сопряжены с существованием дифференциации продуктов. Конечно, для этого необходимо сначала выделить критерии для анализа.

Критерий общественной выгоды представляется логичным выделить на основе эффективности использования ресурсов. Личная выгода покупателя может оцениваться соотношением затрат и полезности (удовлетворения) от товара.

Эффективность распределения ресурсов – это показатель такого уровня организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологий, и уже невозможно увеличить чью-либо долю, не сократив другую. В такой ситуации общество находится на границе соотношения полезности-возможности.

Посмотрим на этот вопрос с воспроизводственной точки зрения. Эффективность распределения ресурсов в производстве продукта достигается при таких условиях, когда его цена равна его предельным издержкам. В условиях монополистической конкуренции цена продукта не равна его предельным издержкам. Так потеря общества от дифференциации продукта заключается в более высокой цене товара по сравнению с ситуацией совершенной конкуренции. При совершенной конкуренции данные ресурсы с общественной точки зрения могли бы быть использованы более эффективным способом.

В условиях совершенной конкуренции производители стремятся снизить издержки производства, чтобы сделать свой товар более конкурентоспособным. В условиях монополистической конкуренции, фирма проводит собственную ценовую политику, не учитывая ответную реакцию конкурентов. Таким образом, в рамках такой рыночной структуры выпускается меньший объем продукции, чем при совершенной конкуренции, но с более высокими затратами на единицу. Снижение объема производства и сбыта, а также повышение затрат на единицу продукции – это, безусловно, общественная потеря от дифференциации, это своеобразная плата за большее разнообразие производимых товаров.

Однако, с другой стороны, степень эффективности распределения ресурсов определяется не желаниями и наме-

рениями производителя, а запросами потребителей. Наиболее эффективным способом распределения ресурсов будет тот, который в наибольшей степени соответствует действительным потребностям покупателей. Здесь ситуация непростая: с одной стороны потребности покупателей разнообразны, с другой, их бюджет всегда накладывает ограничения на удовлетворение этих потребностей. А цены на дифференцированный товар, как уже отмечалось, отличаются от цен на однородные товары. Таким образом, покупательная способность снижается.

Не стоит также оставлять без внимания многообразные потребности общества, которые не всегда могут быть удовлетворены в условиях совершенной конкуренции. Имеется в виду такие сферы рынка, где в условиях совершенной конкуренции приложение капитала будет неприбыльным, и предприниматели скорее предпочтут не входить на такой рынок. А такие узкие рынки нередко могут быть общественно значимыми. Например, потребность в спецтехнике для пожарных, врачей, спасателей, потребность в лекарствах для излечения редких болезней, потребность в специальном строительном оборудовании для возведения гидроэлектростанции на конкретном ландшафте. Это все может оцениваться как общественные потребности, которые могут быть удовлетворены только при большой степени дифференциации продукции и производства.

Отметим еще один аспект дифференциации. Этот аспект, конечно, не является закономерностью, но он достаточно часто встречается: как правило, малый бизнес производит дифференцированный товар. Это связано с тем, что небольшие компании, только что пришедшие на определенный рынок, пытаются выделиться среди конкурентов, предложить покупателем что-то новое. На данном этапе производства нельзя говорить об экономии на масштабе.

В качестве примера приведем производство хлебобулочных изделий. Небольшая пекарня может начать продавать какое-либо новое изделие. Однако ни ее мощности производства, ни ее возможности сбыта не могут обеспечить такой же эффективности и снижения издержек как в случае, если бы эти изделия начал выпускать большой комбинат.

При производстве однородного товара важна роль стандартизации. А для дифференцированного товара стандартизация уже не так актуальна. Наоборот, производители пытаются отойти от существующих стандартов и навязать рынку собственные. Например, в течение нескольких лет корпорации Toshiba и Sony ожесточенно навязывали свои форматы оптических дисков нового поколения – HD DVD и Blu-ray.

Стандартизация продукции предполагает очень строгий контроль качества. В этом большое преимущество стандартизации по сравнению с дифференциацией. Например, несколько лет назад на рынке ряда областей ЦФО существовал только один вид глазированной сырки, который по своим потребительским качествам (органолептические качества, вес, упаковка и т.д.) намного превосходил любые существующие сегодня продукты этой категории (сейчас степень дифференциации на данном рынке достаточно высока).

В связи с отходом от стандартизации производства и сервиса существует потеря производителя и, соответственно, потребителя, на чьи плечи ложатся издержки в конечном итоге. При различных стандартах, например, в автомобилестроении не может быть достигнута взаимозаменяемость узлов, деталей, а также унификация обслуживания. Разные производители тратят значительные средства на разработку собственных деталей и технологий. Продавцы вынуждены выстраивать собственные сети сервисных пунктов и снабжать их запасными частями.

Очевидные потери далее также несет рядовой потребитель. Если говорить о том же рынке легковых автомобилей, то для потребителя процесс покупки автомобиля на рынке монополистической конкуренции нередко переходит в процесс сервиса и ремонта на рынке совершенной монополии: покупатель вынужден обслуживать автомобиль, например, у единственного в городе официального дилера, или он потеряет гарантию. Цены на запчасти и сервис у такого продавца могут в разы превышать цены на аналогичные товары и услуги у других продавцов. Например, по данным за 2010 год в России стоимость обслуживания седана Honda Civic почти в полтора раза превышала стоимость



обслуживания седана Volkswagen Passat, при этом цена последнего почти на 40% больше. Для сравнения: в Москве у Honda насчитывается 15 официальных дилерских центров, а у Volkswagen – 23. Причины такого различия цен надо искать в политике дилеров этих компаний и их ориентации на конкурентоспособность.

С другой стороны, производство дифференцированного товара предполагает определенное разнообразие в технологии производства, оборудовании. Для производства дифференцированного товара требуется более узкая специализация, что, как правило, предполагает занятость большего количества специалистов, что в конечном итоге благоприятно сказывается на рынке труда.

Также стремление к дифференциации – это некий стимул для технологического прогресса.

К тому же производство дифференцированного товара нередко связано с культурой и традициями отдельной местности, и даже может быть основой местного хозяйства. Например, некоторые продовольственные товары производятся только в какой-либо отдельной местности: вина юга Франции, швейцарский сыр, суздальская медовуха и др.

Какая же самая главная личная выгода от дифференциации товаров? С точки зрения потребителя широкий выбор дает ему шанс выбрать наиболее подходящий товар, такой товар, который максимально будет соответствовать его вкусам, предпочтениям и ценовым ожиданиям.

Конечно, если разобраться, удовлетворение потребителя происходит от конкретного товара, а не просто от факта большого выбора. Однако именно конкуренция в рамках одной рыночной ниши – это как раз то условие, при котором производители пытаются нащупать еще неудовлетворенные потребности и на этой основе сделать торговое предложение.

Как правило, при большой степени дифференциации на рынке не может возникнуть дефицит, т.к. разные товары, по сути, удовлетворяют схожие потребности, и совокупное количество этих товаров достаточно для отдельного рынка. Например, если к вечеру в продуктовом магазине заканчиваются буханки и городские булки, самые популяр-

ные виды хлеба, то покупатель может выбрать хлеб из менее ходового ассортимента, который еще есть в наличии.

Рассматривая тему дифференциации товаров нельзя не затронуть вопрос демонстративного потребления. Веблен впервые ввел понятие «демонстративное потребление», которое означает такой тип потребления, основным мотивом которого является демонстрация определенного социального положения, прежде всего, высокого социально-экономического положения.

В сегодняшнем мире наряду с «престижным» демонстративным потреблением высока доля «статусного» потребления в широком смысле слова. Например, разная одежда характерна для разных молодежных субкультур. И разные потребности этих групп потребителей находят отражение в широкой дифференциации товаров. Таким образом, с помощью дифференциации товаров реализуются явления, которые можно описать с помощью социологии и психологии: самоидентификация личности, самоактуализация, демонстрация принадлежности к определенной социальной группе (некая форма невербальной коммуникации).

Итак, делая выводы, можно сказать следующее. Дифференциацию товаров нельзя оценивать однозначно, это явление, которое несет одновременно выгоду и потери в зависимости от угла зрения на этот вопрос. И это явление, которое в будущем будет только усиливаться, т.к. объективной основой дифференциации является сегментирование рынков, а последнее представляет собой отклик производителей на возвышение потребностей, развитие технологий и экономики в целом.

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ОСНОВАННЫЕ НА СОПОСТАВЛЕНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЗАТРАТ, И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ПРАКТИКЕ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Шеховцова Ю.А., канд. экон. наук, доц.**

Саратовский военный институт ВВ МВД России,  
г. Саратов

В экономической науке существует несколько подходов к толкованию понятия «эффективность». Согласно одному из них «эффективность – соотношение результатов и затрат» [1]. Указанный подход начал применяться в экономической науке ранее всех остальных. Уже в самых первых научных трактатах, авторы которых стояли у истоков экономической мысли, мы встречаем показатели, рассчитанные как отношение результата к затратам – производительность труда, норма прибыли на капитал [2].

В настоящее время рассматриваемый подход широко применяется в анализе хозяйственной деятельности предприятия. Путем сопоставления тех или иных результатов производственной или финансовой деятельности с теми или иными затратами предприятия можно получить показатели, позволяющие оценивать эффективность использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

К показателям эффективности, рассчитываемым как отношение результата к затратам и применяемым непосредственно в оценке эффективности инвестиционных проектов, относятся индексы доходности дисконтированных затрат и дисконтированных инвестиций, индексы доходности затрат и инвестиций [3], а также показатель простой нормой прибыли [4].

Таким образом, перечень показателей эффективности инвестиционных проектов, рассчитываемых как отношение эффекта к затратам, достаточно узок и включает в себя показатели, которые в инвестиционном анализе рассматриваются в качестве вспомогательных.

Несмотря на то, что индекс доходности дисконтированных затрат и дисконтированных инвестиций, индекс доходности затрат и инвестиций, а также простая норма прибыли играют вспомогательную роль в оценке эффективности инвестиционных проектов, результатно-затратный подход, который лежит в основе их расчета, остается весьма востребованным в инвестиционных расчетах, особенно на стадии прединвестиционных исследований, когда требуется дать приблизительную оценку эффективности инвестиционного проекта.

В числе причин широкой популярности указанного подхода авторы научных публикаций чаще всего называют простоту расчета показателей, представляющих собой соотношение результатов и затрат, а также простоту интерпретации значений указанных показателей.

Однако ставшее общепризнанным мнение о простоте результатно-затратного подхода, на самом деле не соответствует действительности. В процессе применения указанного подхода инвестиционному анализу приходится решать ряд достаточно сложных задач.

Одной из таких задач является количественная оценка проектных результатов и затрат.

В соответствии с принципом учета всех наиболее существенных последствий проекта, расчет показателей эффективности должен производиться с учетом *всех* результатов и затрат, относящихся к проекту.

На то, что данное требование достаточно сложно выполнить на практике, еще в 1972 году указывал выдающийся советский экономист В.В. Новожилов: «все применяемые показатели эффективности отличаются неполнотой. В них недостаточно учитываются либо затраты, либо эффект или же недостаточно учитывается и то, и другое (это происходит чаще всего)» [5].

Особенно сложно, по мнению В.В. Новожилова, учесть социальные результаты проекта, зачастую не поддающиеся денежной оценке. Невозможность точного количественного учета социальных затрат и результатов, отмечают и наши современники, например, Д.М-З. Далгатов и А.В. Мелехин [6].

Прочие внешние эффекты (как положительные, так и отрицательные) также с трудом поддаются стоимостной оценке. В вышеупомянутых Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов сказано, что в тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно. Вопрос о том, как сопоставить количественные (бальные) показатели эффекта со стоимостными показателями затрат, разработчики методических рекомендаций оставляют без ответа.

Вторая задача, решение которой на практике оказывается не таким простым, как может показаться на первый взгляд, состоит в том, чтобы выделить в составе совокупных результатов деятельности предприятия те, что обусловлены реализацией конкретного инвестиционного проекта.

Если в состав проектных результатов включить те, что вызваны не инвестиционными вложениями, а иными факторами (например, использованием купленного ранее оборудования, расходы на приобретение которого не учтены в составе проектных затрат), показатели эффективности инвестиций окажутся выше своих истинных значений. Последнее чревато принятием ошибочных инвестиционных решений.

Проблема измерения результатов проекта, вызванных осуществлением инвестиционных затрат, приобретает особую актуальность тогда, когда инвестиционный проект реализуется на действующем предприятии. Применяемый для ее решения приростный метод, по словам самих же разработчиков Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, является приближенным и дает достаточно грубую оценку эффективности инвестиционного проекта.

Кроме того, этот метод не позволяет ответить на вопрос о том, каким образом следует распределить эмерджентный эффект между результатами функционирования предприятия как такового и результатами осуществления инвестиционного проекта. В данном случае под эмерджентным эффектом понимается дополнительный эффект, возни-

кающий в результате взаимодействия отдельных элементов системы (в нашем случае предприятия и инвестиционного проекта), превышающий сумму эффектов, которые порождают эти элементы, функционируя, не будучи объединенными в систему.

Альтернативный приростному методу метод расчета по предприятию в целом является не решением проблемы, а всего лишь способом обойти ее. В случае, когда на предприятии реализуется сразу несколько инвестиционных проектов, данный метод позволяет ответить на вопрос о том, будет ли выгодно предприятию реализация запланированной инвестиционной программы. Однако этот метод не позволяет дать оценку отдельному инвестиционному проекту, включенному в эту программу. Поэтому применение данного метода допускает ситуацию, когда в составе эффективной в целом инвестиционной программы будет реализован неэффективный инвестиционный проект.

Третьей задачей, уровень сложности которой, по мнению автора, превышает уровень сложности двух предыдущих, является выбор продолжительности расчетного периода.

Применяя результатно-затратный метод, аналитик всегда вынужден ограничиваться некоторым временным интервалом, на котором производится сопоставление результатов и затрат. Из поля его зрения при этом выпадают те затраты и результаты, которые находятся за пределами расчетного периода.

Строгое следование указаниям Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, согласно которым производить оценку эффективности инвестиционного проекта следует на протяжении всего его жизненного цикла, конечно, устраняет проблему нечувствительности результатно-затратного метода к изменениям величин результатов и затрат за пределами расчетного периода.

Однако на практике момент окончания расчетного периода нередко не совпадает с моментом ликвидации объекта инвестирования. Причиной того, что расчетный период по своей продолжительности, как правило, короче физической жизни объекта инвестирования, является нецелесооб-

разность прогнозирования значительно отдаленных во времени событий из-за неточности прогнозов.

Несовпадение продолжительности расчетного периода с продолжительностью жизненного цикла проекта может послужить причиной принятия ошибочных инвестиционных решений. Так, проект, признанный неэффективным, за пределами расчетного периода может дать высокие положительные результаты; а проект, отобранный по критерию минимизации затрат (максимизации эффекта), по мере приближения к моменту ликвидации существенно ухудшит свои первоначальные показатели: «если сокращение расходов достигнуто за счет качества и будущей репутации, эффект, создаваемый краткосрочным увеличением прибыли, окажется ложным» [7].

Четвертая задача, уровень сложности которой не ниже чем уровень сложности предыдущих задач, состоит в обосновании порогового значения показателей, по которым производится сопоставление результатов и затрат. Под пороговым значением того или иного показателя мы будем понимать такое его значение, которое определяет границу между эффективным и неэффективным вариантами осуществления затрат.

Очевидно, что пороговые значения индексов доходности дисконтированных затрат и дисконтированных инвестиций составляют единицу. Данное умозаключение является результатом следующих суждений. Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций являются показателями, сопряженными с показателем чистого дисконтированного дохода (согласно Методических рекомендаций индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают единицу, если и только если для этого потока чистый дисконтированный доход положителен). Необходимым условием эффективности инвестиционного проекта является положительность чистого дисконтированного дохода (в соответствии с Методическими рекомендациями, для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы чистый дисконтированный доход проекта был положительным). Следовательно, проект можно признать эффективным тогда и только тогда, когда индексы

доходности дисконтированных затрат и инвестиций будут превышать единицу.

Что касается таких показателей как индекс доходности затрат и инвестиций, то установить пороговое значение для этих показателей не представляется возможным.

К такому умозаключению мы пришли в результате следующих суждений. Как уже было сказано ранее, пороговое значение какого-либо показателя эффективности инвестиций – это то значение, при котором инвестиционный проект становится безубыточным. Безубыточным проект является тогда, когда обеспечивается равенство между реальными денежными поступлениями за расчетный период и реальными денежными затратами за тот же период. Индексы доходности затрат и инвестиций позволяют сопоставлять лишь номинальные денежные поступления и затраты, о том как соотносятся реальные денежные поступления и выплаты по данным показателям судить нельзя.

Нам представляется, что пороговое значение индексов доходности затрат и инвестиций всегда должно превышать единицу, то есть номинальные денежные поступления по проекту всегда должны быть больше номинальных выплат. При этом разница между номинальными поступлениями и номинальными выплатами должна быть достаточной для того, чтобы компенсировать инвестору инфляционное обесценивание будущих денежных поступлений по проекту, риск и упущенные возможности. На вопрос о том, какова должна быть эта разница, и, соответственно, насколько индекс доходности затрат и инвестиций должен превышать единицу, можно ответить, лишь принимая в расчет фактор времени. Но в этом случае от индексов доходности затрат и инвестиций мы переходим к индексам дисконтированных затрат и инвестиций, уже рассмотренных нами ранее.

В качестве порогового значения для простой нормы прибыли, как правило, рекомендуется использовать коэффициент рентабельности активов (если финансирование инвестиционного проекта осуществляется за счет собственных и заемных средств), и коэффициент рентабельности собственного капитала (если инвестирование производится только из собственных источников).



Действительно, простая норма прибыли по словам разработчиков методики ЮНИДО является, по сути, показателем прибыльности полных инвестиционных затрат. Сопоставив ее с показателями прибыльности всего капитала предприятия, мы получим возможность судить о том, как реализация рассматриваемого инвестиционного проекта отразится на эффективности использования капитальных активов предприятия.

Если простая норма прибыли инвестиционного проекта равна коэффициенту рентабельности активов (коэффициенту рентабельности собственного капитала), то реализация данного проекта не ухудшит общефирменные показатели (хотя и не улучшит их). Такой проект (в отличие от проекта, простая норма прибыли которого меньше коэффициента рентабельности капитала) уже можно признать абсолютно эффективным и допустить ко второму этапу оценки, на котором производится анализ сравнительной эффективности.

Задача выбора порогового значения простой нормы прибыли усложняется, когда проект реализуется на вновь созданном, а не на действующем предприятии. В этом случае инвестор не имеет возможности сопоставлять планируемую простую норму прибыли по проекту с фактически достигнутой на данном предприятии рентабельностью капитала. В этом случае в качестве порогового значения для простой нормы прибыли рекомендуется использовать доходность альтернативных возможностей приложения капитала: «проект будет привлекательным для потенциальных инвесторов, если его реальная норма доходности будет превышать таковую для любого иного способа вложения капитала» [8].

Действительно, если рассматриваемый инвестиционный проект не в состоянии обеспечить инвестору как минимум такую же доходность, как и другие, доступные ему варианты осуществления инвестиций, то реализация данного проекта нецелесообразна, и его следует исключить из дальнейшего рассмотрения.

Подводя итоги вышесказанного, следует отметить следующее. Несмотря на то, что результатно-затратный подход применяется в оценке эффективности инвестиционных про-

ектов достаточно давно, научно обоснованных подходов к решению ряда задач, возникающих в ходе его практической реализации, до сих пор не выработано.

Формальный подход к решению указанных задач, обусловленный, с одной стороны, отсутствием методических рекомендаций, а с другой - низким уровнем профессионализма инвестиционных аналитиков, зачастую чреват потерей прибыли, а возможно, и всего инвестированного капитала.

Принимая во внимание сказанное выше, можно сделать вывод о том, что решение обозначенных выше задач представляет собой достаточно актуальную научную проблему, решение которой позволит существенным образом повысить качество оценки эффективности инвестиционных проектов.

#### **Библиографический список**

1. Николаева И.П. Экономический словарь. М.: Проспект, КНОРУС, 2011.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцгиз, 1962.
3. Кенэ Ф. Население. Избранные экономические сочинения. М.: Соцгиз, 1960.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, ГК РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 г. № ВК 477, п. 2.8.
5. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций; пер. с англ. перераб. и доп. изд. М.: АОЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 1995.
6. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука, 1972.
7. Далгатов Д.М-З., Мелехин А.В. Сущность, критерии, показатели и факторы экономической эффективности строительного предприятия // Транспортное дело России. 2006. №12-1.
8. Леонтьев В.С. Методика экономической оценки эффективности производства продукции: на примере малых мебельных предприятий // Дисс. ... канд. экон. наук. Архангельск, 2008.
9. Растегаева Ф.С., Свинцова Л.А. Теория и практика принятия инвестиционных решений // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. №4.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: НАНОТЕХНОЛОГИИ И НАНОПРОДУКЦИЯ**

**Шумейко Н.Б.**

Филиал Сибирского государственного  
аэрокосмического университета им. акад. М.Ф.  
Решетнева, г. Железногорск

Посткризисное развитие российской экономики невозможно без ее модернизации. Модернизация экономики – стратегическая цель развития страны; процесс, который охватывает все сферы деятельности и жизни общества с целью подъема страны до уровня требований современности.

Модернизация нашей экономики должна проводиться на основе новых технологий, инноваций, должна кардинальным образом изменить внутреннюю экономическую структуру государства. Она предполагает активную роль инноваций, финансирование которых требует крупных долгосрочных ресурсов. Модернизация должна позволить нашей стране соответствовать требованиям экономического роста в ближайшие 50 лет.

Она необходима, т.к. кризис доказал связь масштабов падения экономики РФ с зависимостью от экспорта и финансовых заимствований за рубежом. Нам необходимо выйти из кризиса с обновленной, более сильной экономикой.

Современный мир видит возможность дальнейшего развития в инновациях, постоянном обновлении. Необходимость развития прорывных технологий общепризнанна. К таковым относятся нанотехнологии.

Переход к инновационному типу развития позиционируется в России в качестве важнейшей стратегической цели социально-экономического развития страны. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, данный переход получил статус безальтернативного сценария развития. Выбор инновационного типа развития продиктован как состоянием экономики России, так и опытом стран.

Конечной целью Программы развития nanoиндустрии в РФ до 2015 г. является обеспечение национальной безопас-

ности и повышение качества жизни населения. Тактической целью второго этапа реализации Программы (2010-2015 гг.) является формирование институциональных условий выхода российских компаний на мировой рынок высоких технологий путем введения в хозяйственный оборот принципиально новой конкурентоспособной продукции, произведенной на основе нанотехнологий.

Успешность реализации стратегических долгосрочных целей модернизации инновационного развития российской экономики во многом зависит от эффективности национальной инновационной системы.

При этом многие рассматривают нано науку и нанотехнологии в качестве локомотива. Инновации вообще, и нанотехнологии в частности, являются весьма дорогостоящими и непредсказуемыми по своему эффекту.

В настоящее время нанотехнологии являются одним из наиболее перспективных и востребованных направлений науки, технологий и промышленности в индустриально развитых странах. Нанотехнологии наряду с информационными и биотехнологиями являются фундаментом НТР в XXI веке, одним из наиболее перспективных и востребованных направлений науки, технологий и промышленности в индустриально развитых странах.

По различным экспертным оценкам, мировой объем рынка продукции нанопродукции варьируется от 700 до 1100 млрд долл. США. К 2014 году мировой объем нанопродукции возрастет до 3 трлн руб. Объем российского производства нанопродукции к 2015 г. должен составить 900 трлн руб., а годовые продажи нанопродукции должны достичь 1 трлн руб. [1].

Распространенность нанотехнологий в настоящее время характеризуется следующими показателями: всего в РФ научные исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями, выполняла 461 организация, что составляет 12,6% от общего числа организаций, занятых исследованиями и разработками. Прогнозируется, что к 2015г. общая численность персонала различных отраслей нанотехнологий в мире может достигнуть 2 млн чел. На развитие нанотехнологий в России до 2015 г. планируется потратить до 200 млрд руб. [1].

Общемировые затраты на нанотехнологические проекты в мире сейчас превышают 9 млрд долл. США в год. Из этого объема на США приходится около 30% всех мировых инвестиций в нанотехнологии. За ними следуют Европейский Союз и Япония. Россия пока значительно отстает от мировых нанотехнологических лидеров.

Предполагается, что объем продаж российской продукции наноиндустрии в 2015 г. составит 900 млрд руб., в том числе объем экспорта – почти 25% [1].

В настоящее время около 200 компаний во всем мире ведут активные исследования и разработки в области создания «нанопродуктов».

России нужен внутренний конкурентный рынок продукции нанотехнологий. Доля России на мировом рынке нанотехнологий пока не превышает 1%.

Россия отстает по коммерческому внедрению нанопродукции. На развитие нанотехнологий государство направляет серьезные средства. Правительство собирается в ближайшие годы потратить 10 млрд долл. США на развитие нанотехнологий.

Государство и общество должны знать, эффективны ли современные технологические разработки, и учитывать это при проведении научно-технической политики.

По словам главы госкорпорации «Роснано» А. Чубайса, «в ближайшие 8 лет общий объем вложений госкорпорации превысит 240 млрд руб.». На инвестиции в сферу нанотехнологий «Роснано» выделяют 320 млрд руб. до 2015 г. Объем продаж нанотехнологической продукции к тому времени должен составить 900 млрд руб. Доля российских производителей на нанорынке к этому времени должна вырасти до 3%.

Завершение процесса разделения мирового рынка в сфере наноиндустрии ожидается к 2015 г. При этом его объем возрастет, по экспертным оценкам, до 1,5 трлн долл. США.

Размеры российского финансирования сопоставимы с вложениями главных стран наноиндустрии. Однако в технологическом плане Россия отстала на 10 лет, поэтому ей придется создавать производственную инфраструктуру, в то время как Европа, США и Япония вкладывают деньги пре-

имущественно в академические исследования. Кроме того, около половины мировых инвестиций приходится на частный сектор, в России же ведущая роль принадлежит государству.

По оценкам аналитиков Rncos, мировой рынок нанотехнологий ежегодно будет расти на 20% до 2013 г. Лидерами рынка нанотехнологий по темпам роста будут страны Азиатско-Тихоокеанского региона, на втором месте – Европа. Позитивного прогноза аналитиков также удостоилась Россия, Китай и Индия.

В настоящее время в РФ реализуется ряд федеральных программ, предусматривающих развитие специализированных направлений nanoиндустрии.

#### **Библиографический список**

1. Нанотехнологии и информационные технологии – технологии XXI века. М.: изд-во МГОУ, 2006.
2. Нанотехнологии: азбука для всех / Ю.Д. Третьяков. М.: Физматлит, 2008.

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИХ ТРЕБОВАНИЙ ПРИ ПОСТАНОВКЕ ЦЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Шушарина Т.Е.**

**Гаффорова Е.Б., д-р, экон.наук, доц.**

Тихоокеанский государственный экономический университет, г. Владивосток

В современных условиях, необходим «проактивный» взгляд на формирование целей, который должен состоять в согласовании требований заинтересованных сторон между собой, а также с разнообразными возможностями и ценностями организации, оценкой ее потенциала развития, и принятии на этой основе гармоничных целей. Иными словами цели должны быть связующим звеном между сбалансированными требованиями заинтересованных сторон (ЗС) и

объективно оцененными возможностями и конкурентными компетенциями организации [1].

Таким образом, понимая цели организации как желаемый результат с позиции всех ЗС, их постановку можно рассматривать как нахождение компромисса между выявленными требованиями (ожиданиями, потребностями) и имеющимися на предприятии ресурсами/возможностями. В этом случае этапами, предшествующими формированию целей будут:

- идентификация всех заинтересованных сторон;
- определение их требований и ожиданий;
- формирование согласованного перечня требований заинтересованных сторон и соответствующих им характеристик объектов управления на предприятии.

Учитывая современную направленность деятельности организации на удовлетворение потребителей (в широком смысле), при функционировании системы менеджмента необходима конкретизация (на основе общего перечня) всех групп заинтересованных сторон и их требований. Отдельным порядком при идентификации групп ЗС следует рассматривать государство и его требования, выдвигаемые через законодательные и нормативные документы, к различным аспектам деятельности предприятия, таким как безопасность и качество производимой продукции (услуг), охрана труда и окружающей среды, ресурсосбережение, социальная сфера и др.

Планирование изучения требований потребителей предусматривает проведение мероприятий по изучению требований потребителей и общества, например таких как [2]:

- проведение анкетирования потребителей;
- проведение комплексного анализа базы данных о претензиях потребителей, информации, полученной по «Горячей линии», и на сайте предприятия;
- проведение маркетинговых исследований, в том числе по изучению услуг/продукции конкурентов и т.д.

При планировании изучения требований руководства и персонала предприятия может быть рассмотрено проведение любых мероприятий в отношении определения тре-

бований самого предприятия к качеству оказываемых услуг, включая:

- проведение совещаний и семинаров для персонала;
- проведение анкетирования персонала и т.д.

В соответствии с планом осуществляется сбор необходимой информации, ее обработка и формируется сводный перечень требований к объектам деятельности.

Изучение и выполнение требований различных ЗС, как правило, курируется различными функциональными подразделениями (специалистами) и редко рассматривается руководством предприятия в комплексе. Поэтому для проведения работы по идентификации всех требований к деятельности предприятия и ее результатов необходимо создание команды различных функциональных специалистов – ответственных за выполнение различных требований с целью формирования согласованного перечня всех значимых для предприятия требований и определения круга задач по их выполнению. Гармонизация требований ЗС поможет обозначить и, по возможности, снять существующие в организации внутренние противоречия относительно его предназначения, спектра и уровня производимых товаров (услуг), категорий потребителей, роли в обществе и т.д.

Перечень обязательных требований формируется руководством предприятия на основе самостоятельного изучения законодательных и нормативных документов либо на основе информации, представленной специалистами предприятия.

Перечень требований потребителей и партнеров к качеству продукции/услуги и процессам деятельности формируется ответственным специалистом на основе анализа информации, полученной при проведении мероприятий по изучению требований потребителей.

Перечень требований самого предприятия формируется на основе стратегии его развития, информации от специалистов предприятия, полученной во время совещаний, анкетирования и других каналов получения информации. Требования общества в отношении экологических аспектов, социальной ответственности или безопасности труда могут



быть идентифицированы на основании анализа требований международных стандартов на системы менеджмента.

С учетом того, что часть требований может быть высказана в произвольной форме или просто подразумеваться определенной группой ЗС, для формализации таких требований может быть применен метод QFD (*Quality Function Development* – структурирование функции качества) – широко используемый в мире метод преобразования и использования требований потребителей для производства качественной продукции [3].

Результаты проведенного анализа являются основой для формирования базы данных о требованиях ЗС и соответствующих им характеристиках объектов управления на предприятии. Сама база данных должна поддерживаться в управляемых условиях, поскольку является объективной основой для формирования целей деятельности предприятия и определения направленности функционирования любой системы менеджмента, а также для оценивания качества деятельности предприятия с позиции различных ЗС.

#### **Библиографический список:**

1. Конти Т. Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность // В кн. «Качество в XXI веке. Роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития» / под ред. Т. Конти, Ё. Кондо, Г. Ватсона; пер. с англ. А. Раскина. М.: РИА «Стандарты и качество», 2005.
2. Гафорова Е.Б. Интегративные системы менеджмента на основе качества: организационные и методические предпосылки. Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2006.
3. Брагин Ю.В. Путь QFD: проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потребителей / Ю.В. Брагин, В.Ф. Корольков. Ярославль: НКОУ «Центр качества», 2003.

## **ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ ТЭК В НАУКОЕМКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

**Щербаков Д.С., канд. экон. наук**

Всероссийский научно-исследовательский институт  
экспериментальной физики, г. Саров

Поиск наукоемкими предприятиями оптимальных стратегий развития в условиях жесткой конкуренции в современной рыночной среде вполне оправдан. Практика показывает, что успех имеют предприятия, делающие ставку на освоение технологий системного инжиниринга, которые могут приблизить к передовым достижениям мировой управленческой практики. Именно проблема поиска новых граней эффективности бизнеса дала толчок развитию новой технологии управления, получившей название CALM (*Computer Aided Lean Management* – информационная поддержка управления бережливым производством), а также свою методологию, терминологию и инструментальные средства. В западных странах высокопродуктивные и масштабируемые CALM-технологии активно используются предприятиями энергетических отраслей промышленности для повышения конкурентоспособности на мировых рынках [1]. Бережливое производство стало одним из важнейших рычагов успешной трансформации американских энергетических корпораций, возможностью сохранить мировое лидерство и обеспечить устойчивый рост экономики. В теории бережливости фундаментальное значение имеет понятие «бизнес-процесс». Бизнес-процессы имеют различное время выполнения. Процедура инжиниринга бизнес-процессов позволяет в реальном масштабе времени перераспределять их между границами подразделений энергетического предприятия, устраняя излишнюю интеграцию, что приводит к повышению эффективности производственного процесса в целом.

В современных условиях, когда конкуренция усиливается, а изменения становятся постоянными, узкоспециализированная работа становится неэффективна. Инновационным наукоемким предприятиям необходимо отказаться от привычных, используемых ими, организационных пирами-

дальних структур и рационализировать действующие производственные системы на основе концепции реинтеграции отдельных операций в единые (сквозные) бизнес-процессы, т.е. наборы операций, которые создадут экономический результат, имеющий ценность для потребителя. Только в этом случае повысится ответственность за результаты своего труда, производственная система станет более гибкой и инновационной, что в свою очередь повысит производительность и доходы наукоемкого предприятия в целом. В качестве перестройки существующей системы и применяется инженерия систем.

Если при обычном усовершенствовании акцент делается на анализе добавленной ценности для потребителей, сокращении длительности производственного цикла, устранении дублирования и бюрократии, реструктуризации предприятия, улучшений взаимоотношений с контрагентами, то при системном инжиниринге бизнес-процессы разрабатываются заново на основе робастных [4] (рамочных) методов проектирования. Необходимо отметить, что CALM, бесспорно, является инновационной технологией, способной реально поддержать процесс наращивания конкурентоспособности отдельных предприятий и страны в целом. По нашему мнению, в цепочке «планирование – исследование – конструирование – технологическая подготовка – испытание – производство» есть место для инноваций во всех сферах, но концентрация усилий необходима на инновациях в сфере производства. В конечном счете, осуществляя трансформацию, необходимо иметь в виду: ее главная существенная черта – это ориентация на постоянное сокращение времени выполнения бизнес-процессов, что влечет за собой переориентацию внутрифирменных целей на конечный результат. Если же такая переориентация уже произошла, то и в таких хозяйствующих субъектах есть место бережливому производству, поскольку любое предприятие нуждается в непрерывном совершенствовании. Бережливая трансформация – важный фактор успешного и стабильного развития, мощный управленческий результат и главный потенциал менеджмента [3].

В качестве основных целей, задач и принципов процесса системного инжиниринга, можно выделить критерии

его потенциальных объектов. Наиболее существенными являются: высокая степень диверсификации видов деятельности предприятия; значительное увеличение объема инвестиций в инфраструктуру; внедрение инновационных проектов, направленных на модернизацию критических бизнес-процессов; многообразие внешних кооперационных связей, предполагающих альтернативные возможности построения бизнес-процессов. При выборе конкретного инжинирингового проекта в условиях кризиса наукоемкого предприятия целесообразно провести анализ его эффективности по сравнению с альтернативными проектами, используя уже существующие, выработанные международной практикой, методы опционной оценки инвестиционных проектов [2]. Следует отметить, что вероятностный характер функционирования бизнес-процессов в рыночной среде, а также многоаспектность их взаимодействия, обуславливают неточность аналитического решения поставленной задачи с учетом возможных рисков осуществления различных вариантов. Следовательно, целесообразна разработка имитационных моделей, оценивающих возможности ресурсов предприятия для выполнения вариантов производственных программ при разных законах рыночного поведения. Основным достоинством имитационной модели предприятия является ее способность адекватно воспроизводить процессы производства и сбыта. Эффективная имитационная динамическая модель призвана воспроизводить или предсказывать характеристики поведения системы – устойчивость, колебания, тенденции роста или спада, общее взаимодействие показателей.

Сравнительный анализ развития инновационного и энергетического бизнеса показывает, что сегодня место любого предприятия на рынке определяется не только темпами расширения его производства, но и уровнем организации бизнес-процессов. В условиях часто изменяющейся рыночной конъюнктуры и конкурентной борьбы, быстрота реакций производственной системы энергетической/инновационной компании, эффективность ее операций приобретают особое значение.

### **Библиографический список**

1. Anderson R.N., Boulanger A., Johnson J.A., Kressner A. Computer-Aided Lean Management for the energy industry. Oklahoma, OK: PennWell Books, 2008.
2. Mun J. Real options analysis: tools and techniques for valuing strategic investments and decisions. New York, NY: John Wiley and Sons, 2006.
3. Murman E.M. Lean enterprise value: insights from MIT's lean aerospace initiative. New York, NY: Palgrave Macmillan, 2002.
4. Park S.H., Antony J. Robust design for quality engineering and Six Sigma. Singapore: World Scientific, 2008.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

**Юденко М.Н., д-р экон. наук, доц.**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Развитие инновационной деятельности в Санкт-Петербурге – одна из ключевых задач социально-экономической политики Правительства города. Цель развития инноваций – достижение Северной столицей статуса инновационного центра мирового уровня. Следует заметить, что Санкт-Петербург обладает всеми необходимыми предпосылками быть центром инноваций – ведущими вузами и научно-исследовательскими институтами страны, центрами коллективного пользования, особыми экономическими зонами (участок «Нойдорф» площадью 18,99 га в пос. Стрельна; участок «Новоорловская» площадью 110,41 га в Приморском районе), технопарками и бизнес-инкубаторами, институтами финансовой поддержки, наукоградом «Петергоф», а так же благоприятным инвестиционным климатом и близостью к европейским столицам.

Правительством Санкт-Петербурга принята новая редакция Комплексной программы мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2009-2011 гг., в которой заложены следующие объемы финансирования инноваций: 2008 – 1908,3 млн руб., 2009 – 1569 млн руб., 2010 – 1303,52 млн руб., 2011 – 2224 млн руб.

Общий объем финансирования составляет 7123,3 млн руб. [1].

В программе отражены следующие основные направления реализации инновационной политики:

- подготовка и переподготовка кадров;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- кластерная политика;
- создание нормативно-правовой базы;
- содействие экспорту инновационной продукции;
- популяризация инноваций и др.

В соответствии с Законом «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга», стратегическим инвестиционным проектом является проект, который направлен на [2]:

- улучшение в результате реализации инвестиционного проекта социально-экономических и культурных условий жизни жителей Санкт-Петербурга;
- повышение инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга;
- развитие одного из важнейших видов экономической деятельности народного хозяйства: инвестиционного рынка, промышленности, информационных технологий и инноваций;
- наличие экономической эффективности стратегического инвестиционного проекта с учетом срока его окупаемости и прибыльности;
- обеспечение совокупного объема инвестирования в развитие промышленности, транспортно-логистического комплекса не менее 3 млрд руб., а в иные инвестиционные проекты – не менее 15 млрд руб.;
- использование наукоемких, энергосберегающих, ресурсосберегающих, а также иных высокоэкономичных технологий в случае, если стратегический инвестиционный проект связан с промышленным производством.

В настоящее время в Петербурге на разной стадии реализации находятся десятки инвестиционно-инновационных проектов, связанных с развитием недвижимости, каждый из которых имеет бюджет несколько сотен миллионов долларов. В прошлом году объем иностранных

инвестиций в экономику мегаполиса достиг 5,255 млрд долл. США, увеличившись в 3,7 раза.

Среди значимых стратегических инвестиционных проектов можно выделить [3]:

- строительство автомагистрали Западного скоростного диаметра;
- строительство морского пассажирского терминала на Васильевском острове;
- строительство многофункционального комплекса объектов жилого, социального и общественно-делового назначения в Приморской юго-западной части Санкт-Петербурга;
- преобразование территории острова Новая Голландия;
- строительство здания для второй сцены Государственного академического Мариинского театра и многие др.

Какие же проекты, на наш взгляд, не только значимые для города, но и интересные с точки зрения истории, культуры, архитектуры и инновационных решений?

Один их таких проектов – Новая Голландия. Новая Голландия – это единственный из 42 островов Санкт-Петербурга, созданный людьми. Отдельные расположенные на острове здания считаются ценнейшими памятниками промышленной архитектуры XVIII века. Всего на острове 26 зданий общей площадью 68 тыс. кв. м. Первоначальная стоимость проекта реконструкции Новой Голландии – 400 млн долл. США.

Изначально предполагалось, что реконструкция будет осуществлена по проекту архитектора Н. Фостера. Но власти города отказались от этого проекта, после того, как инвестор Чигиринский из-за финансовых трудностей вышел из проекта. Власти города в конце января 2011 г. планируют утвердить окончательный проект реконструкции комплекса исторических зданий на искусственном острове Новая Голландия. Стоимость нового проекта увеличится до 800 млн долл. США.

Второй масштабный проект – это элитный жилой комплекс «Парадный квартал», реализуемый в историческом центре, на участке площадью 9,6 га. Реализация проекта разбита на три этапа и по плану должна завершиться в конце 2013 г. Инвестор делает ставку на развитую инфра-

структуру комплекса (бутиковая и ресторанный улица, свой супермаркет, аптека и т.п.), а также на дизайнерский подход к благоустройству территории. На сегодняшний день это первый и единственный столь масштабный жилой комплекс De Luxe в историческом центре Петербурга.

При строительстве жилого комплекса «Парадный Квартал» применяются самые современные и надежные технологии, экологически чистые строительные материалы. Так, к примеру, стены, перекрытия, пол и колонны выполнены из гидротехнического бетона, что исключает попадание влаги в цокольный этаж. Конструкция надземной части здания будет выполнена из монолитных железобетонных перекрытий и колонн с самонесущими ограждающими стенами из керамического эффективного кирпича. До 2-го этажа здания фасады облицованы натуральным камнем, в качестве которого будет использован полированный гранит и известняк. Начиная со второго этажа, использована система тепло фасада (тонкослойная штукатурка по утеплителю типа *Rockwool*).

Представляет инновационный интерес система водоснабжения. В водомерном узле каждого жилого корпуса предусматривается монтаж насосной станции. Это позволит автоматически поддерживать необходимый напор (давление) воды. Станция предусматривает четырехступенчатую очистку воды и представляет собой последовательно расположенные фильтры глубокой очистки, осветительно-сорбционный фильтр, фильтр финишной очистки, ультрафиолетовую лампу.

Возникает закономерный вопрос, а что помогает Санкт-Петербургу реализовывать такие инвестиционно-инновационные масштабные проекты. Одна из причин инвестиционной активности – принятие закона о государственно-частном партнерстве (ГЧП), который позволяет реализовывать масштабные и сложные проекты, связанные, в первую очередь, с развитием инженерной, социальной и прочей городской инфраструктуры. В 2006 г. Петербург, первым среди регионов, принял закон о ГЧП, однако первоначально закон был ориентирован на крупные инфраструктурные проекты, среди которых строительство Орловского тоннеля, аэропорта «Пулково» и др.



В заключение отметим, что в Санкт-Петербурге созданы различные институты развития: технопарки, инкубаторы, специальные экономические зоны, инновационные центры и центры по трансферу технологий. Для финансирования инновационной деятельности имеются венчурные фонды, банк развития, инвестиционные фонды. Однако в настоящее время нет понимания роли каждого из них в развитии системы инноваций, а координация между ними оставляет желать лучшего.

#### **Библиографический список**

1. Комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2009-2011 гг. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17 февраля 2009 г. №152.
2. Закон Санкт-Петербурга №742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга». Принят Законодательным Собранием Санкт-Петербурга 19 ноября 2008 г.
3. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 21 июня 2005 г. №837 «Об утверждении перечня стратегических инвестиционных проектов Санкт-Петербурга и перечня стратегических инвесторов Санкт-Петербурга».

## **УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЙРОСЕТЕВОГО ПОДХОДА**

**Юдина Л.Н., канд. экон. наук, доц.**

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Для реализации процедур управления трудовым потенциалом необходимо проводить оценку достигнутого уровня трудового потенциала для мониторинга и прогнозирования его динамики, планирования мероприятий по целенаправленному изменению трудового потенциала как отдельных сотрудников, так и предприятия в целом.

В настоящее время разработан ряд методов оценки трудового потенциала. В основном эти методы оценки сводятся к процедуре оценки множества отдельных характеристик работника, на основе которых затем рассчитывается единая интегральная оценка трудового потенциала. Наибо-

лее часто интегральная оценка находится либо как аддитивная свертка отдельных оценок с использованием весовых коэффициентов, задаваемых экспертами, либо как произведение этих оценок [1]. Однако с высокой степенью уверенности можно предположить, что зависимость интегральных оценок трудового потенциала от множества частных оценок работника является нелинейной и ее практически невозможно выразить в виде элементарных функциональных зависимостей.

Для исследования и описания указанной зависимости интегральных оценок трудового потенциала было предложено использовать аппарат теории нейронных сетей. Практика использования нейронных сетей показывает, что их можно применять при решении слабо структурированных проблем благодаря тому, что аппарат нейронных сетей в процессе обучения «перенимает» опыт квалифицированного эксперта при решении различных задач в определенной области деятельности при наличии неполных или зашумленных данных.

На первом этапе группа высококвалифицированных экспертов разрабатывает систему частных оценок, которые будут использованы для оценки трудового потенциала работника. Желательно включение в систему частных оценок объективных результатов производственной деятельности работника (напр., так называемых ключевых показателей эффективности KPI). Также необходимо определить в какой форме будет оцениваться трудовой потенциал – в виде единой интегрированной оценки либо в виде системы нескольких укрупненных оценок (компонент), характеризующих отдельные составляющие трудового потенциала.

На втором этапе осуществляется сбор информации о конкретных работниках предприятия для формирования обучающей и тестирующей выборок. Требуется, чтобы была обеспечена репрезентативность выборок, т.е. в обучающую и тестирующую выборки должны включаться сотрудники как с низким, так и с высоким (пока только предполагаемым) трудовым потенциалом. В результате анализа представленной информации по каждому конкретному сотруднику эксперты должны прийти к некоторой обобщенной оценке трудового потенциала конкретного работника. При

этом эксперты могут руководствоваться не только формальными частными оценками, предоставленными им в результате сбора информации, но и своими личными неформальными предпочтениями или сомнениями, связанными с тем или иным работником. Предполагается, что такое неформальное, может быть, даже интуитивное знание экспертов, которое невозможно явно выразить в виде формального аналитического или логического выражения, будет зафиксировано нейронной сетью и будет проявляться в дальнейшем при оценке других сотрудников.

На третьем этапе осуществляется подбор наиболее адекватной конфигурации нейронной сети, проводится процедура верификации качества полученной нейронной сети. В связи с существенными различиями характера трудового потенциала для различных категорий работников желательно разработать собственную нейронную сеть для каждой категории сотрудников.

На четвертом этапе проводится оценка трудового потенциала работника с использованием разработанной нейронной сети.

Приведенная методика прошла апробацию на ряде предприятий г. Новосибирска. Для оценки трудового потенциала использовалась двухкомпонентная модель, включающая «Профессиональный потенциал» и «Потенциал развития», что позволяет отразить не только достигнутый уровень трудового потенциала, но и возможные перспективы его развития. Использование двухкомпонентной модели позволяет произвести достаточно наглядную интерпретацию получаемых оценок на диаграмме рассеяния. Анализируя полученные двухкомпонентные оценки трудового потенциала, был сделан вывод о том, что на диаграммах рассеяния можно выделить несколько характерных областей. В **табл. 1** приведены условные названия выделенных областей.

Таблица 1

**Условные названия выделенных областей**

Потенциал развития	3,5–5,0	Знак вопроса	Резерв элиты	Элита
	2,5–3,5	Проблема-2	Фундамент	Сбор урожая
	1,0–2,5	Проблема-1	Не хочу учиться-1	Не хочу учиться-2
		1,0–2,5	2,5–3,5	3,5–5,0
Профессиональный потенциал				

Кратко охарактеризуем выделенные области.

Область «Элита» – сотрудники обладают высоким профессионализмом и стремятся к дальнейшему росту. Они во многом определяют успех или неуспех организации в конкурентной борьбе. Сторонние организации обычно стремятся переманить таких сотрудников, а уход таких сотрудников обычно наносит большой ущерб организации. Поэтому необходимо предпринимать дополнительные меры по удержанию таких сотрудников.

Область «Резерв элиты» – сотрудники являются профессионалами в своей деятельности и стремятся к дальнейшему росту. Необходимо предоставить возможности для учебы и развития (стажировки; помощь в учебе; предоставления более сложной и перспективной работы, требующей дополнительного обучения).

Область «Фундамент» – большинство сотрудников относится к этой категории. Они образуют основу организации, во многом формируют имидж фирмы. «Подвиг» от них зачастую ждать не приходится.

Область «Сбор урожая» – обычно сотрудники зрелого возраста (после 40-50 лет). Обладая высоким профессионализмом, они не видят перспектив в своей работе, в карьерном росте. Для их будущей замены необходимо рассматривать сотрудников из области «Резерв элиты».

Область «Знак вопроса» – сотрудники обладают низкой квалификацией, но стремятся повысить свою квалификацию. С учетом способностей индивида можно либо предоставить ему возможности для учебы (что более предпочтительно), либо можно не удерживать в организации (уволить при соответствующем поводе).

Области «Не хочу учиться-1 и 2» – пока эти сотрудники справляются со своими обязанностями, однако в ближайшее время, возможно, что из-за изменения условий работы они не смогут соответствовать возросшим требованиям. Необходимо создать им дополнительные стимулы для развития.

Области «Проблема-1 и 2» – данные сотрудники являются «тормозом» организации. Если в ближайшее время они не изменят свою позицию, то можно рассмотреть вопрос об их замене.

Области «Элита», «Резерв элиты», «Сбор урожая», «Фундамент» выделены одним цветом, так как работники, чей трудовой потенциал соответствует этим областям, в основном удовлетворяют текущим требованиям к уровню трудового потенциала и в ближайшее время не требуется предпринимать экстренные меры по повышению их трудового потенциала.

Области «Знак вопроса» и «Не хочу учиться-2» выделены другим цветом. Сотрудники, чей трудовой потенциал соответствует этим областям, представляют для предприятия высокую ценность («Не хочу учиться-2» – это ценность сегодняшнего дня, «Знак вопроса» – это возможная ценность завтрашнего дня). Для них в первую очередь необходимо разрабатывать и реализовывать программы по обучению и/или переобучению, чтобы сформировать и поддерживать в них тенденцию к повышению трудового потенциала.

Остальные области можно отнести к проблемным областям со всеми вытекающими отсюда последствиями. Применение данной методики возможно для определения потребности в обучении сотрудника, создания планов индивидуального развития; для текущей оценки деятельности на данном рабочем месте за определенный период времени; для выявления сотрудников, способных работать над сложными проектами; для формирования кадрового резерва.

#### **Библиографический список**

1. Озеров М.Я. Оценка качества трудового потенциала персонала коммерческого банка. Томск: изд-во Томского гос. ун-та, 2009.

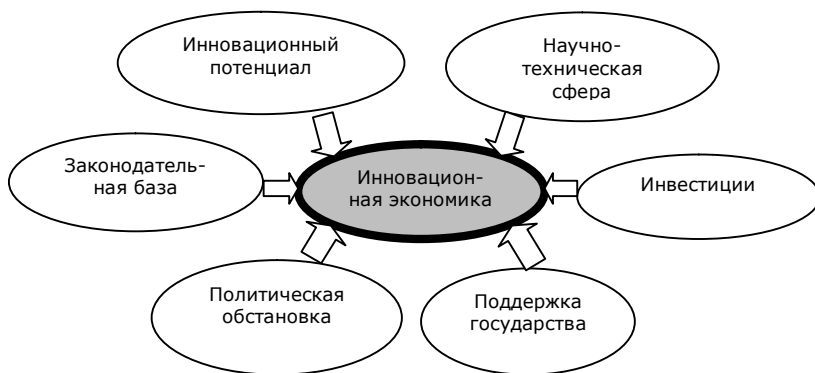
# ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Яковлева Е.А., д-р экон. наук, доц.  
Лошакова И.М.**

Воронежская государственная лесотехническая академия, г. Воронеж

Переход Российской Федерации к стратегии инновационного развития определен в качестве основной цели государственной политики в сфере экономики [4]. Достижение этой цели является необходимой предпосылкой модернизации экономики страны, и, в конечном счете, обеспечения конкурентоспособности отечественного производства.

Важным фактором функционирования социально-экономической системы любого масштаба будет являться активное осуществление стратегически направленных мероприятий по созданию и укреплению явных и скрытых преимуществ перед своими конкурентами в виде своей инновационной направленности [1]. Реализация данных мероприятий возможна лишь при наличии и должном использовании инновационного потенциала системы (**рис. 1**). В противном случае внедрение инноваций и любая инновационная деятельность может столкнуться с различными проблемами.



*Рис. 1. Составляющие инновационной системы*

Под инновационным потенциалом принято понимать количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития [2, 7]. Эти ресурсы распределяются между тремя основными секторами (сегментами, направлениями) макросистемы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным.

Иногда инновационный потенциал характеризуется наличием объектов интеллектуальной собственности и кадровым составом, способным разработать новшество [3].

Учитывая вышеприведенные определения и другие мнения инновационный потенциал предприятия можно рассматривать, как меру его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей. Инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью предприятий к восприятию «чужих» нововведений и новаций, но и способностью самим «творить будущее», вырабатывать самостоятельно улучшающие изменения и новые ценности (рис. 2).



Рис. 2. Структура инновационного потенциала предприятия

Инновационный потенциал, как составляющая инновационной экономики России, представляет собой комплексную систему, которая складывается из показателей состояния и характеристик инновационного потенциала отдельных регионов.

Международным критерием научно-технического развития страны является технологическая конкурентоспособность. Этот критерий регулярно оценивает американский Национальный научный фонд (NSF) для 33 стран по следующим показателям:

- национальная ориентация на достижение технологической конкурентоспособности страны;
- социально-экономическая инфраструктура;
- технологическая инфраструктура;
- производственный потенциал;
- технологическое состояние производств и конкурентоспособность высокотехнологичных продуктов на мировых рынках.

На сегодняшний день одной из основных проблем инновационной экономики России является высокая степень её разбалансированности: её главные элементы – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – функционируют изолированно друг от друга. При этом стратегия реального сектора не ориентирована на использование результатов отечественных исследований и разработок, а уровень инновационной активности в промышленности крайне низок. По доле расходов на НИОКР в ВВП Россия более чем в два раза уступает США и ОЭСР, а от таких стран, как Швеция и Финляндия, отличается более чем втрое. Доля расходов на НИОКР частного бизнеса в ВВП России ниже, чем в Швеции, США, ОЭСР соответственно в 7,5, 4 и 4,4 раза. Россию отличает крайне низкий удельный вес инновационно-активных промышленных предприятий, отставание по доле высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте: от США и Китая примерно в 15 раз, от Японии и ОЭСР примерно в 10 раз [6]. В докладе Всемирного экономического форума, содержащем оценки конкурентоспособности 133 стран мира на 2009-2010 гг., Россия заняла 63 место по общему уровню конкурентоспособности, существенно ухудшив свои позиции [8]. Низкий уро-



вень инновационной активности в России и инновационной экономики в целом, является результатом неудовлетворительного состояния инновационного потенциала.

Но о перспективах развития инновационного потенциала может свидетельствовать тот факт, что в России активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций. Многие российские инновационные решения уже сейчас широко используются в мире, причем не только на уровне технологических разработок, но и в виде конечного продукта. У России есть реальный задел в нанотехнологиях и других перспективных инновационных направлениях, много идей и теорий, но очень мало реальных воплощений. Современное научно-технологическое развитие и производство наукоемкой продукции в мире связано всего с 50-55 макротехнологиями, каждая из которых представляет совокупность знаний, сотни конкретных технологий и производственных возможностей для выпуска продукции и услуг, обладающих потенциальными рынками сбыта. Среди них [5]: нанотехнологии; биотехнологии; авиационно-космическая техника; информационно-коммуникационные технологии; новые материалы с заранее заданными свойствами; энергетические и термоядерные технологии; нетрадиционная энергетика и др.

В целом перспективных разработок и технологий, которые можно было бы воплотить в виде реального инновационного продукта, достаточно много. Большинство разработок осталось еще с советских времен, но, тем не менее, они имеют ценность и на сегодняшний день. Реализация даже этих технологий может существенно повысить экономические показатели страны. Основная проблема – отсутствие навыков внедрения и вывода продуктов на рынок. В этом плане отставание настолько значительно, что нельзя обойтись без зарубежного опыта.

#### **Библиографический список**

1. В поисках способа оценки инновационного потенциала региона / Е.Б. Гончарова // Инновации. 2010. №8(142).
2. Жиц Г.И. Инновационный потенциал. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 1999.
3. Жулькова Ю.Н., Синицын В.В. Инновационный менеджмент. Основы теории и методологии. Учебное пособие для вузов. Н. Новгород: Нижегород. гос. арх.-строит. ун-т, 2006.

4. Инновационный потенциал и направления инновационной деятельности Государственной корпорации «РОСТЕХНОЛОГИИ» / С.В.Чемезов // Инновации. 2010. №5(139).
5. Перспективные направления инновационного развития Российской экономики / Е.Р. Рудецкая, Е.Ю. Хрусталева, С.А. Цыганов // Менеджмент инноваций. 2010. №2(10).
6. Причины низкой инновационной активности российского бизнеса и вызовы для управления инновационным развитием / М.А. Бек, Н.Н. Бек // Менеджмент инноваций. 2010. №4(12).
7. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / сост. В.А. Калашников; под общ. ред. А.П. Дашкова. 4-е изд., с изм. и доп. М.: Маркетинг, 2002.
8. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/>

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

**Якубец А.В.**

Вероссийская государственная налоговая академия  
Минфина России, г. Москва

В 2008-2009 годы российская банковская система прожила один из труднейших исторических этапов. Стремительный рост банковских активов в последнее десятилетие сменился их стагнацией. Активы банковской системы в 2009 г. выросли всего на 5,0%, что на порядок меньше, чем среднегодовой темп роста за период 2000-2008 гг.

В настоящее время, в основном, решены наиболее острые проблемы банковского сектора, порожденные финансовым кризисом, и завершен первый, наиболее трудный этап реструктуризации кредитных организаций, необходимо определить проблемы, связанные с повышением финансовой устойчивости банковского сектора.

Изучение показателей банковского сектора показывает, что он находится в более выгодном положении, чем нефинансовый сектор экономики. В частности, отношение активов банков к ВВП увеличилось с 67% в январе 2009 г. (**рис. 1**) до 74% в январе 2010 г., а кредитов – с 40% до 42% ВВП. Однако нужно понимать, что эти показатели были достигнуты за счет кризисной динамики. Инфляция резко сократилась с 13,3% до 8,8%, а экономический рост соста-

вил минус 7,9%. В результате такого сжатия отечественной экономики показатели развития банковского сектора выросли. В действительности, активы банковского сектора и кредитное предложение практически остались на прежнем уровне.



Рис. 1. Динамика отношения уровня активов банков к уровню ВВП

Устранение проблем финансовой устойчивости банковской системы включает следующие направления:

- преодоление системной недоразвитости – комплексное управление; внедрение отчетности по МСФО; совершенствование пруденциального надзора; модернизация платежных систем, развитие систем банковских и кредитных карт, внедрение новых продуктов и услуг;
- решение ресурсной проблемы, в том числе за счет отечественных возможностей для смягчения зависимости от зарубежных заимствований;
- формирование эффективных схем привлечения ресурсов в капитал банков, в том числе через механизмы публичных размещений.

Как определено, в результате анализа, важнейшей проблемой, которую российской банковской системе необходимо решать в ближайшие годы, является расчистка ба-

лансов от «токсичных активов». Формально, доля просроченных кредитов нарастала в течение 2009 года, превысив 6% по корпоративным кредитам и почти достигнув 7% по розничным. Соотношение резервы на возможные потери/кредиты достигло 9,9% по розничным кредитам и 10,8% по корпоративным.

Другой проблемой является тенденция ухудшения качества кредитного портфеля. В целом кредиты низкого качества, к которым относятся сомнительные, проблемные и безнадежные ссуды, достигают 19,1%. Эту величину можно рассматривать как предел просроченной задолженности.

Ожидания банков в отношении будущих потерь отражают (или должны отражать) резервы на возможные потери. Текущие резервы на возможные потери достигают 10,3% кредитного портфеля. По мнению экспертов, объемы созданных резервов адекватно представляют ожидания наиболее вероятных потерь, вместе с тем за счет смягчения требований Банка России к реструктурированным ссудам банки смогли сэкономить на резервах на возможные потери 421 млрд руб. или 2,1% кредитного портфеля, или 16% собственного капитала. Приемлемые потери для банков, которые банки могут выдержать за счет накопленных резервов и текущей прибыли, составляют 12,3% кредитного портфеля, а максимальные потери по кредитам на годовом интервале не могут превысить 14,5% ссудной задолженности. Таким образом, банковскому сектору продолжает угрожать опасность, и он может быть дестабилизирован под гнетом «токсичных активов». Банки обладают солидным запасом прочности. Критические потери в 23,4%, при которых норматив достаточности капитала сектора снижается до опасного уровня в 10,5% (планка Департамента банковского регулирования и надзора Банка России).

Главная проблема в том, чтобы стимулировать заимствования на внутреннем рынке. В настоящее время предотвращать избыточный рост внешнего долга – не административными ограничениями, а созданием более благоприятных условий и системы стимулов для осуществления заимствований на внутреннем долговом рынке. В настоящее время есть хорошая развивающаяся ресурсная база за счет средств населения. Но это краткосрочные и среднесрочные

ресурсы, которые нельзя направлять на инвестиционные цели, поэтому требуется формировать инструменты трансформации сбережений в долгосрочные ресурсы, в том числе использовать пассивную базу. Речь идет о том, чтобы развивать рынок корпоративных облигаций, банковских акций. Государство должно более активно направлять деятельность созданных институтов развития на рефинансирование, в том числе используя эти деньги и эти бумаги.

#### **Библиографический список**

1. Вестник ЦБ РФ. 2010. №3.
2. Статистические данные Росстата РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

## **КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ**

**Яцко В.А., канд. техн. наук, доц.**

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Калькулирование себестоимости продукции является одной из важнейших задач, решаемых на предприятиях в рамках управленческого учета. Использование некорректных методов калькулирования себестоимости во многих случаях может привести к тому, что прибыльные виды продукции могут исключаться из производственной программы предприятия, а производство убыточных изделий, наоборот, будет расширяться. На сегодняшний день разработано достаточно много методов калькулирования себестоимости продукции, что еще раз подчеркивает существование проблемы нахождения единственной «правильной» оценки себестоимости. Основной проблемой, связанной с неоднозначным калькулированием себестоимости продукции, является возможность использования различных методов разнесения накладных расходов на каждую единицу продукции.

В работе [1] вместо калькулирования единственного варианта себестоимости продукции предлагается рассчитывать множество значений себестоимости для различных вариантов распределения накладных расходов. На основе сформированного множества оценок себестоимости определяется некоторая нечеткая переменная, представляющая возможный диапазон значений себестоимости.

Введем в рассмотрение обобщенную полную себестоимость единицы продукции  $i$ -го вида  $S_i$

$$S_i = V_i + \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^{K_j} \alpha_{jk} \cdot D_{ijk}, \quad (1)$$

где  $V_i$  – прямые затраты, приходящиеся на единицу продукции  $i$ -го вида;  $m$  – число различных видов накладных затрат;  $K_j$  – число возможных вариантов разнесения  $j$ -го вида накладных затрат;  $\alpha_{jk}$  – весовой коэффициент

для  $k$ -й базы распределения,  $\alpha_{jk} \geq 0$ ,  $\sum_{k=1}^{K_j} \alpha_{jk} = 1$ ;  $D_{ijk}$  – величина накладных затрат  $j$ -го вида, приходящихся на единицу продукции  $i$ -го вида при использовании  $k$ -го носителя затрат.

Себестоимость продукции вида (1) представляет собой средневзвешенную величину всех возможных себестоимостей продукции  $i$ -го вида, которые могли бы быть рассчитаны при использовании различных баз распределения накладных расходов. Очевидно, что даже в случае если бы для каждого вида накладных расходов использовалась бы только одна «своя» база распределения, то число возможных себестоимостей продукции  $i$ -го вида было бы равно

$$K^* = K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_m = \prod_{j=1}^m K_j.$$

На первый взгляд, такой подход мало пригоден для практического использования вследствие того, что возможно бесконечное множество различных значений себестоимости вида (1) при задании различных значений весовых коэффициентов  $\alpha_{jk}$ . Однако, применение данного подхода позволяет проанализировать некоторые аспекты формирования себестоимости продукции. Рассмотрим более подробно данный подход применительно к калькулированию себе-

стоимости одного вида продукции, поэтому в дальнейших выкладках будем упускать индекс  $i$ .

Без потери общности будем полагать, что  $D_{j1} \leq D_{j2} \leq \dots \leq D_{jK_j}$  для  $j=1, \dots, m$ . Очевидно, что

$$S \in \left[ V + \sum_{j=1}^m D_{j1}, V + \sum_{j=1}^m D_{jK_j} \right].$$

Тогда система ограничений

$$\begin{cases} S = V + \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^{K_j} \alpha_{jk} \cdot D_{jk}, \\ \sum_{k=1}^{K_j} \alpha_{jk} = 1, \\ \alpha_{jk} \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

определяет симплекс (выпуклый многогранник) в пространстве размерностью  $\sum_{j=1}^m K_j$ , где в качестве переменных выступают

весовые коэффициенты  $\alpha_{jk}$ , а себестоимость  $S$  выступает в качестве параметра. Объем симплекса является функцией от величины параметра  $S$ . Аналитическое выражения функции для вычисления объема симплекса может быть использовано в качестве функции принадлежности неотрицательной нечеткой переменной  $x$  с областью определения на интервале

$$\left[ V + \sum_{j=1}^m D_{j1}, V + \sum_{j=1}^m D_{jK_j} \right].$$

Было получено следующее аналитическое выражение для функции принадлежности  $\mu(x)$

$$\mu(x) = p \sum_{j_1=1}^{K_1} \sum_{j_2=1}^{K_2} \dots \sum_{j_m=1}^{K_m} \frac{1(x - V - \sum_{l=1}^m D_{lj_1}) \cdot (x - V - \sum_{l=1}^m D_{lj_1})^{p-1}}{\prod_{l=1}^m q_{lj_1}}, \quad (3)$$

где  $1(x)$  – единичная функция Хевисайда,  $1(x) = \begin{cases} 1, & x \geq 0; \\ 0, & x < 0 \end{cases}$

$$q_{ij} = \prod_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^{K_j} (D_{li} - D_{lj}); \quad p = \sum_{j=1}^m (K_j - 1) = \sum_{j=1}^m K_j - m.$$

В данном случае приведено выражение для ненормированной функции принадлежности в традиционном понимании теории нечетких множеств. Если для нормированных нечетких переменных должно выполняться условие  $\max_x \mu(x) = 1$ , то для выражения (3) справедливо следующее условие

$$\int_{V + \sum_{j=1}^m D_{jK_j}}^{V + \sum_{j=1}^m D_{j1}} \mu(x) dx = 1, \quad (4)$$

что в некоторой степени упрощает анализ нечеткой переменной. На рисунке 1 приведен примерный график функции принадлежности при  $m=2$  и  $K_1=2, K_2=3$ , что соответствует тому, что имеется два вида накладных расходов и для первого вида возможно два варианта распределения, для второго – три варианта.

Представление себестоимости в виде нечеткой переменной позволяет повысить информативность анализа себестоимости продукции за счет интеграции в данном представлении множества возможных оценок себестоимости.



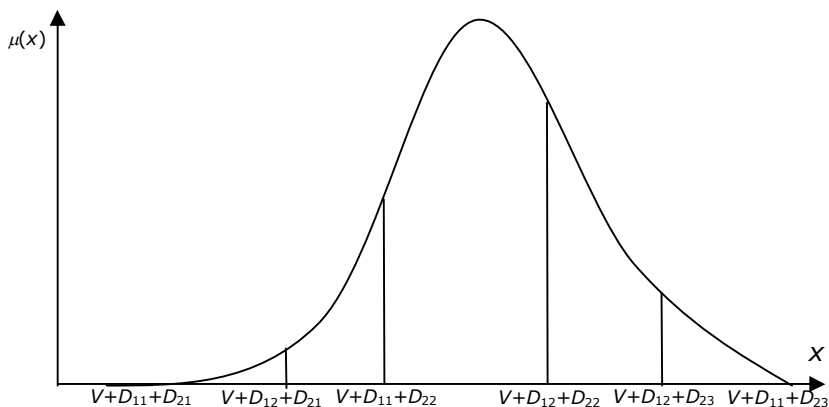


Рис. 1. Примерный график функции принадлежности  $\mu(x)$

В последние годы резко возрос интерес к использованию теории нечетких множеств для анализа различных экономических явлений. Использование инструментов нечеткого анализа позволяет каким-либо образом «измерить» неопределенность экономического явления, а следовательно, обеспечить принятие более сбалансированных решений с учетом этой неопределенности. К сожалению, «измерение» неопределенности экономических явлений практически всегда сводится к получению некоторой экспертной оценки области определения и функции принадлежности нечеткой переменной, что заведомо субъективно. В отличие от применявшихся ранее подходов [2, 3], в данной работе область определения и функция принадлежности формируются аналитически на основе данных бухгалтерского управленческого учета, что обеспечивает большую степень объективности.

Для практической реализации рассматриваемого мультивариантного подхода к калькулированию себестоимости продукции был разработан тестовый вариант программного обеспечения, позволяющий апробировать данный подход при решении практических задач управленческого учета. В качестве инструментария разработки были выбраны программа *Microsoft Excel* и язык программирования *Visual Basic for Applications*, что позволило в достаточно короткие сроки разработать прототип программной системы.

Разработанное программное обеспечение было использовано при решении задач управленческого учета на предприятии ООО «Торговые системы 2000» (г. Новосибирск). Данное предприятие занимается производством, поставками и сервисным обслуживанием торгового оборудования в Сибирском регионе. Можно отметить, что в результате проведенного анализа доходности различных направлений деятельности предприятия, а также отдельных видов продукции, были выявлены более доходные и менее доходные ассортиментные позиции. Для интегральной оценки безубыточности отдельных ассортиментных позиций был использован показатель «коэффициент надежности безубыточности» вида

$$M(x) = \int_{V + \sum_{j=1}^m D_{j1}}^x \mu(x) dx = \sum_{J_1=1}^{K_1} \sum_{J_2=1}^{K_2} \dots \sum_{J_m=1}^{K_m} \frac{l(x - V - \sum_{l=1}^m D_{lj_1}) \cdot (x - V - \sum_{l=1}^m D_{lj_1})^p}{\prod_{l=1}^m q_{lj_1}}, \quad (5)$$

где аргумент  $x$  соответствует отпускной цене предприятия. Данный коэффициент может принимать значения в диапазоне от 0 до 1. Чем больше значение коэффициента для конкретного вида продукции, тем выше уверенность, что данная продукция является безубыточной.

Реализованный подход к анализу себестоимости продукции позволяет в конечном счете повысить обоснованность принимаемых решений по оптимизации производственной программы предприятия за счет использования дополнительной информации, получаемой в рамках бухгалтерского управленческого учета.

#### Библиографический список

1. Калькулирование себестоимости продукции с использованием аппарата теории нечетких множеств / В.А. Яцко // Проблемы современной экономики. 2009. №4(32).
2. Methods for Handling Uncertainty in Activity Based Costing Systems / H. Nachtmann, K.L. Needy // The Engineering Economist. 2003. V. 48. №3.
3. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний / А.О. Недосекин // Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. СПб., 2003.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Kalinkov K.S.</b> European directives on improvement of the energy efficacy of the housing fund .....	6
<b>Абдульмянова Л.А., Кондратьев Э.В.</b> Профиль менеджера как важный аспект управления персоналом организации .....	12
<b>Авдеева А.А., Пивоварова М.А.</b> Перспективы развития социального предпринимательства в России .....	18
<b>Александрин Ю.Н.</b> Модернизация российской экономики и новые институты развития малого бизнеса .....	27
<b>Ахсанов М.М., Таймаров М.А., Мазитов А.И.</b> Распределение тепловых потоков от факела при совместном сжигании в топке мазута и газа .....	32
<b>Баитов А.В., Карякин А.М.</b> Типология рыночных преобразований в электроэнергетике .....	36
<b>Барановская К.В., Васильева О.М.</b> Анализ состояния инновационно-инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге .....	40
<b>Баруткин В.В., Быкова А.В.</b> Влияние процесса совмещения должностей в организации на уровень безработицы в Российской Федерации .....	47
<b>Батраков Р.И.</b> Значение деятельности руководителя в управлении стрессовыми ситуациями в организации ....	50
<b>Бердичевская В.О., Киселева А.В.</b> Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона .....	56
<b>Бурых К.М.</b> Развитие биотехнологического сектора экономики в среднеазиатском регионе .....	62

<b>Васюкова Ю.С.</b> Методический подход к проектированию стратегии развития сельскохозяйственного производства в регионе .....	66
<b>Вашурина А.В.</b> Роль информационных технологий в современной экономике .....	71
<b>Волкова А.Ю.</b> Экономическая сущность инновационного лизинга .....	74
<b>Всяких М.В.</b> Модернизация как этап развития государства: условия и возможности проведения в России .....	78
<b>Всяких Ю.В.</b> Скоринговая система на рынке кредитования населения .....	82
<b>Гечбаия Б.Н.</b> Инновационные тенденции развития конкурентоспособности экономики Грузии в условиях глобализации .....	86
<b>Глыбышева К.В.</b> Социальные аспекты инноваций в России и за рубежом .....	89
<b>Гуткович И.А.</b> Роль инноваций в повышении экономической эффективности предприятий (на примере производства поливинилхлорида) .....	92
<b>Деликова Т.Г.</b> Особенности государственного институционального строительства в условиях перехода к неэкономике (экономике знаний) .....	96
<b>Дикунов С.А.</b> Проблемы внедрения инноваций в политику занятости бизнеса .....	101
<b>Днепровская Л.А.</b> Направления оптимизации ресурсного обеспечения муниципальных образований .....	109
<b>Дорофеева В.В.</b> Инновационная активность и адаптивность предприятий – залог развития инновационной экономики .....	115

<b>Дубровская И.В.</b> Экономика жилищной сферы в России и за рубежом .....	118
<b>Иванов В.П.</b> Финансовые инструменты инвестирования инновационного бизнеса .....	122
<b>Иванов Д.А.</b> Актуальные проблемы развития внешне-экономических связей Краснодарского края .....	126
<b>Иванова О.Е., Клочкова Н.В.</b> Оценка инновационного потенциала межрегиональных распределительных сетевых компаний .....	129
<b>Исаева Э.В.</b> Перспективы использования современной отечественной методики оценки финансовой устойчивости предприятия А.В. Грачёва .....	133
<b>Карпушенко Н.С.</b> Концессия как один из существенных способов строительства и реконструкции важных стратегических объектов России .....	139
<b>Кириллова А.И.</b> Бизнес-инкубаторы – неотъемлемый элемент инновационной предпринимательской деятельности .....	143
<b>Ковалев В.И.</b> Новые инструменты управления для новых бюджетных учреждений .....	147
<b>Ковылкин Д.Ю., Плеханова А.Ф.</b> Привлекательность отрасли как объекта исследования .....	151
<b>Козырь Н.С.</b> Управление капитализацией: взаимосвязь производственно-хозяйственных процессов и показателей финансовой отчетности предприятия .....	154
<b>Кокурин М.Ю.</b> Управление дебиторской задолженностью машиностроительной компании .....	158
<b>Колмогоров О.И.</b> Передовые технологии антикризисного управления в строительстве .....	161

<b>Колочева В.В.</b> Роль государства в повышении конкурентоспособности отечественных предприятий .....	164
<b>Коняев А.А.</b> Практика кластеризации и моделирования бюджетной структуры коммерческого банка .....	169
<b>Костина А.О.</b> Управление ресурсами таможенного поста для ускорения внешнеторгового оборота .....	172
<b>Костылев Л.В.</b> Влияние инновационной активности на конкурентоспособность компании .....	176
<b>Кротова В.В.</b> Планирование как наиболее значимый элемент менеджмента .....	183
<b>Кубышта Е.В.</b> Формирование эффективной системы управления инновационной деятельности как фактор повышения конкурентоспособности предприятия .....	187
<b>Кузнецова А.В., Половченко М.А.</b> Методология формирования корпоративной системы управления в условиях модернизации национальной экономики .....	191
<b>Лаврушина Е.Г., Юдин П.В.</b> Формирование общего подхода к моделированию процессов управления промышленным предприятием .....	197
<b>Ларин С.Н., Елизарова М.И.</b> Целевые ориентиры и система показателей соответствия инновационного потенциала сферы ЖКХ региона и инвестиционной активности экономических субъектов .....	200
<b>Лелюх А.Б.</b> Процессный подход к формированию бизнес-моделей кредитных организаций .....	208
<b>Литвинова Е.М.</b> Форсайт как инновационный подход к прогнозированию конкурентоспособности строительной организации .....	215

<b>Логинова Л.В.</b> Социальная ответственность бизнеса: от теории к практике развития в России .....	218
<b>Мазикина Ю.С., Половченко М.А.</b> Внедрение системы менеджмента качества как способ повышения конкурентоспособности в условиях инновационного развития .....	227
<b>Машинина А.А.</b> Трехуровневая система антикризисного управления .....	231
<b>Милаевская С.С.</b> Процессно-ориентированное управление в АПК .....	235
<b>Михайлов М.В.</b> Инновационная инфраструктура развития бизнеса .....	240
<b>Мищенко Л.Я.</b> Проблемы формирования инновационной системы России .....	244
<b>Морозко Н.И.</b> Собственный капитал коммерческих банков как основа капитализации банковского сектора .....	258
<b>Мякшин В.Н.</b> Использование модели межпродуктового баланса для анализа материалоемкости регионального промышленного комплекса .....	263
<b>Николихина Ю.А.</b> Магнитная левитация – инновационный путь решения транспортной проблемы современности .....	272
<b>Новосадов С.А.</b> Роль бизнес-инкубатора как бизнес-единицы в социально-экономической структуре региона (на примере экономики Наро-Фоминского района) ..	275
<b>Пириашвили А.Б., Федяй Н.О.</b> Проблемы стратегического управления экономическим развитием регионов Украины .....	284

<b>Плетнева А.Г.</b> Возможности применения концепции интеллектуальной сети Smart Grid в России .....	289
<b>Половникова Н.А.</b> Роль инвестиционно-строительного комплекса в инновационном развитии страны .....	294
<b>Саенко К.С.</b> О взаимосвязи и информационном обеспечении инновационного и экологического факторов в экономике предприятия .....	298
<b>Саркисян Л.М., Кокин А.С.</b> Анализ состояния венчурного рынка в России и Западной Европе .....	305
<b>Седых С.В.</b> Актуальные вопросы российско-германского сотрудничества в области энергетики .....	315
<b>Смирнов Н.Н., Захаров В.М.</b> Эффективность применения оконных конструкций с теплоотражающими экранами для систем теплоснабжения зданий .....	335
<b>Сотавов А.К.</b> Учет закона нелинейной убывающей производительности в модели оценки инновационных проектов .....	338
<b>Стрельцов Н.Б., Никулина О.В.</b> Инновационные инструменты ускорения расчетных операций в международном банковском бизнесе .....	346
<b>Таланов С.В., Плетников С.Б.</b> Коррекция характеристик регулирующего органа .....	353
<b>Тараненко Т.А.</b> Методы бережливого производства: от теории к практике .....	356
<b>Тепляков М.Б.</b> Методология реинжиниринга бизнес-процессов организационно-управленческой структуры медицинских учреждений .....	362
<b>Трифонова К.С.</b> Механизмы управления жилищным фондом в России и европейских странах .....	365



<b>Ултургашева О.Г., Лавренко А.В.</b> Некоторые аспекты инновационного развития АПК .....	369
<b>Ульянова О.Ю.</b> Формирование жилищных кластеров – фактор повышения конкурентоспособности региона ....	376
<b>Федоричева А.С.</b> Основы построения экономического механизма нивелирования экологических экстерналий	382
<b>Хвостова О.Е., Фомин А.А., Громов Е.В., Куркин А.А.</b> Информатизация управления промышленным предприятием с точки зрения финансового оздоровления .....	389
<b>Хлысталова Ю.С.</b> Применение кластерного анализа в оценке неформальной составляющей региональной экономики .....	394
<b>Чебоньян Г.А.</b> Мотивационный кризис: предпосылки, симптомы, пути преодоления .....	397
<b>Чеботкова С.Ю., Головчанская Е.Э.</b> Комплексный подход к проведению аудита системы управления персоналом в высших образовательных учреждениях .....	401
<b>Чекан Г.В.</b> Оценка ущерба для участка распределительной электрической сети .....	405
<b>Чепелева О.А.</b> Современные тенденции развития предприятий судостроительного комплекса Архангельской области .....	407
<b>Чернов М.В.</b> Дифференциация товаров: выгоды и потери .....	413
<b>Шеховцова Ю.А.</b> Методы оценки эффективности, основанные на сопоставлении результатов и затрат, и их применение в практике обоснования инвестиционных проектов .....	419

<b>Шумейко Н.Б.</b> Модернизация экономики: нанотехнологии и нанопродукция .....	427
<b>Шушарина Т.Е., Гаффорова Е.Б.</b> Взаимодействие с заинтересованными сторонами и использование их требований при постановке целей деятельности предприятий .....	430
<b>Щербаков Д.С.</b> Опыт использования инноваций ТЭК в наукоемком производстве .....	434
<b>Юденко М.Н.</b> Стратегические инвестиционно-инновационные проекты в Санкт-Петербурге .....	437
<b>Юдина Л.Н.</b> Управление трудовым потенциалом с использованием нейросетевого подхода .....	441
<b>Яковлева Е.А., Лошакова И.М.</b> Инновационный потенциал инновационной экономики России .....	446
<b>Якубец А.В.</b> Проблемы финансовой устойчивости банковской системы России .....	450
<b>Яцко В.А.</b> Калькулирование себестоимости продукции с использованием нечетких моделей .....	453

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

Научное издание

ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭКОНОМИКА  
(ИНТЭК-2011)

Материалы Международной научно-практической  
конференции

17-18 марта 2011 года

Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.В. Клочковой

Технический редактор О.Е. Иванова