

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ДЕВЯНОСТО ВТОРОЙ

МОСКВА
№2/2008

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



МОСКВА
2008 г.

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ ДЕВЯНОСТО ПЯТЫЙ

МОСКВА
№ 3/2008

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

© Вольное экономическое общество России, 2008
ISBN 978-5-94160-073-1

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор
экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народнохозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый
вице-президент Вольного экономического
общества России, академик РАЕН, доктор
экономики и менеджмента, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного
экономического общества России,
Президент Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Российский конкурс
«МЕНЕДЖЕР ГОДА В ГОСУДАРСТВЕННОМ
УПРАВЛЕНИИ – 2007»

(церемония награждения победителей)
23.01.2008 г., Каминный зал ВЭО России

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ	10
Г.Х. ПОПОВ	12
Ю.М. ЛУЖКОВ	15

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

Г.В. ЗВЕНИГОРОДСКИЙ Научная организация управленческого труда (общеметодологические вопросы)	20
А.С. ВАСИЛЬЕВ Теоретические аспекты функционирования альянсовых сетей	27
В.В. ПРИСТУПА, А.В. СОКОЛОВ, Особенности становления инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях рыночной неопределенности	45
А.В. НАУМОВ, Е.А. БЫКОВА, А.А. КОСТЕНЮК Формирование межгосударственных корпораций союзного государства Россия–Белоруссия в условиях инкорпоративной экономики	50
С.Б. АРТЕМЕНКОВ, Методика формирования инновационного портфеля реальных инвестиций	56
О.Н. ГЕРАСИНА, И.В. БЕЛЯНИНА Проектирование системы критериев эффективности развития управленческого персонала	60

Р.Ю. КОНДРАТЬЕВ

Зарубежный опыт формирования
системы риск-менеджмента в сфере
банковского предпринимательства 74

В.В. КРАСИЛЬНИКОВ

Реализация федеральной адресной
инвестиционной программы
по строительству социально значимых объектов 79

Е.Л. НЕЗНАХИНА, М.С. ВЕРЕТЕНОВА

Социально-экономическое развитие
легкой промышленности российской
федерации за период с 2000 по 2006 год 84

Е.А. ЕМЕЛЬЯНОВА

Инвестиции как фактор экономического
роста национального хозяйства
и его отдельных секторов 93

И.Г. КОРОЛЬКОВА,

Особенности и специфика функционирования
телекоммуникационной отрасли 98

В.В. КУРЫШОВ

Организационно-экономический процесс
функционирования экономики
промышленного предприятия 102

О.В. КОРОСТЕЛЕВ

Механизм формирования эффективной
инвестиционной политики на предприятиях
металлообрабатывающей промышленности 107

И.А. ОМЕЛЕЧКО

Стоимость финансовых инструментов
и раскрытие информации в отчетности 111

А.Н. ГВОЗДЕВ

Планирование инвестиционных
ресурсов в интересах повышения
конкурентоспособности системы управления
предпринимательскими структурами 117

В.Н. ПАСИКУН

Об усилении роли страхования опасных объектов как способа управления рисками 121

А.В. СЕРДЮК

Стратегические и тактические особенности антикризисного управления промышленным предприятием 127

М.А. БЫКОВА

Особенности становления рынка инноваций в России 131

К.Б. УРТАЕВ

Сущность инновационной деятельности малого предпринимательства 137

Требования к оформлению научных

статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ 142

Российский конкурс

**«МЕНЕДЖЕР ГОДА
В ГОСУДАРСТВЕННОМ
УПРАВЛЕНИИ – 2007»**

(церемония награждения победителей)
23.01.2008 г., Каминный зал ВЭО России

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ,

*первый Вице-президент Вольного экономического общества России,
первый Вице-президент, академик Международной
Академии менеджмента, академик РАЕН,
доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор*

Уважаемые участники и победители конкурса «Менеджер года в государственном управлении»! Уважаемые члены оргкомитета и члены жюри конкурса!

Мы от всей души рады приветствовать вас в Доме экономиста в Каминном зале, который стал свидетелем многих замечательных и достаточно значительных событий в истории Вольного экономического общества России. Вольное экономическое общество России – одна из крупнейших общественных организаций нашего гражданского общества, с опорой на которое государство может проводить успешную политику. Так было и во времена становления Императорского ВЭО, так должно быть и сейчас. Президент РФ В.В. Путин, обращаясь к членам Вольного экономического общества России, отметил особое отличительное свойство нынешнего Общества – стремление активно содействовать эффективному социально-экономическому развитию страны, при этом бережно приумножая замечательные традиции своих предшественников. Следуя традициям, было принято решение провести церемонию награждения Первого конкурса «Менеджер года в государственном управлении», который организован Международной Академией менеджмента совместно с Вольным экономическим обществом России, здесь, в Каминном зале, где представлена галерея портретов президентов Вольного экономического общества за 240 лет его истории. Это блистательные государственные и общественные деятели своего времени. Так что вы, победители конкурса, находитесь в окружении своих старших коллег. Хотелось бы отметить также, что в этом зале состоялось и первое подведение итогов конкурса «Менеджер года», посвященного 850-летию нашей столицы, г. Москвы, и 10-летний юбилей которого мы отмечали в прошлом году. Все последующие церемонии посвящения и награждения мы проводили в больших залах – «Президент-отеля» и других местах, но старт был дан именно здесь. Заслуженный успех Российского конкурса «Менеджер года», ставшего сегодня традиционным престижным форумом признанных специалистов в об-

ласти управления во многом обеспечен и традициями ВЭО по проведению конкурсов.

Надеюсь, что первый состоявшийся в этом году конкурс «Менеджер года в государственном управлении» приобретет статус социально значимого проекта. Жюри конкурса возглавил мэр Москвы, Почетный президент Вольного экономического общества Москвы, Почетный академик Международной академии менеджмента Юрий Михайлович Лужков. Оргкомитет конкурса возглавили Президент ВЭО России профессор Попов Гавриил Харитонович и Президент Международной Академии менеджмента академик Ситорян Степан Арамаисович. В состав оргкомитета и жюри конкурса вошли видные ученые и общественные деятели, представители федеральных и региональных органов государственной власти, руководители общественных объединений. На церемонии присутствуют следующие члены оргкомитета и жюри конкурса: член Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации сенатор Олег Михайлович Толкачев, депутат и председатель Комитета Государственной Думы Четвертого созыва Владимир Семенович Мокрый, директор Института экономики Российской Академии наук Руслан Семенович Гринберг, Президент Ассоциации Российских банков Гаригин Ашотович Тосунян, Первый исполнительный вице-президент Российского Союза промышленников и предпринимателей Александр Васильевич Мурычев, Руководитель Управления федерального казначейства по г. Москве Зайцев Владимир Кузьмич, Советник Председателя Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации Михаил Антонович Коробейников, Президент Палаты налоговых консультантов Дмитрий Георгиевич Черник и другие.

Хочу сказать, что конкурс «Менеджер года в государственном управлении» проводился в два этапа – на региональном и российском уровне. Он привлек к себе достаточно большое внимание ясностью своих целей, открытостью, объективностью в определении победителей. Первый этап конкурса состоялся в 25 регионах Российской Федерации, в нем приняли участие сотни человек. Важно отметить, что благодаря вам, победителям конкурса, высокопрофессиональным, успешным менеджерам в сфере государственного управления, Россия будет поступательно двигаться к дальнейшему процветанию.

Разрешите мне предоставить слово Председателю оргкомитета конкурса, Президенту Вольного экономического общества России, Гавриилу Харитоновичу Попову.

Г.Х ПОПОВ,

*Президент Вольного экономического общества России,
президент Международного Союза экономистов,
Президент Международного университета,
почетный действительный член Международной Академии
менеджмента, академик РАЕН, д.э.н., профессор*

Спасибо, Виктор Наумович!

Впервые Вольное экономическое общество приняло решение отметить выдающихся, успешных административных руководителей государственного и муниципального аппарата нашей страны.

Вы знаете, что был период, когда в соответствии с многовековыми традициями Адама Смита, считалось, что достаточно невидимой руки рынка, чтобы разрешать проблемы экономики.

Потом был период, когда под воздействием Кейнса утвердились идеи государственного регулирования, государственного сектора и знаменитое положение Кейнса, что «Инфляция, если она правильно организована, может быть двигателем экономики, а не болезнью», и т.д.

Но противостояние экономики и государства продолжалось. Я помню, в Организации Объединенных Наций, где я сотрудничал много лет, ненавидели друг друга два отдела – один отдел, который ведал государственно-административным управлением, а второй отдел, который ведал business administration, то есть управлением бизнесом. Считалось, что это разные вещи.

Жизнь показала, что это тесно взаимосвязанные вещи, и с этой точки зрения мне представляется наше решение считать деятельность государственных руководителей в значительной своей части экономической, хозяйственной деятельности – это нормальное, естественное отражение процессов, которые происходят.

Сейчас, вы знаете, и в России ситуация меняется – в России активно включается государство в экономическую жизнь.

На мой взгляд, все-таки это включение требует напомнить о некоторых азбучных истинах опасностей чрезмерного государственного участия в хозяйственной жизни.

Опыт нашей страны, Китая и других бывших полностью государственных социалистических стран показал, что полное

огосударствление экономики ведет к утрате экономической заинтересованности, утрате экономической инициативы, усиливаются разного рода субъективные решения, ну и, в конечном счете, возникает ситуация, благоприятная для коррупции.

Я почему об этом говорю? Потому что когда я сейчас смотрю на разумные и необходимые попытки усилить роль государства, я улавливаю эти знакомые болезни.

Я смотрю как закупают массу персональных компьютеров и не закупают программы к этим персональным компьютерам, и несчастный директор школы должен идти под суд только потому, что он хочет, чтобы эти компьютеры у него не простаивали, а работали. А причина одна: волевой характер реализации программ.

Я смотрю, как принимаются решения по демографии, тоже нужные. Но, с другой стороны, мы видим, что повторяются ошибки социализма. Зачем стимулировать демографический рост на Северном Кавказе или в Дагестане, где и без того высокий демографический рост? А меры, которые принимаются, в значительной степени этим закончатся – туда уйдут деньги, как когда-то при Брежневe они ушли в Узбекистан – все, выделенные на увеличение рождаемости, деньги. Или значительная часть этих денег на рождаемость попадет слоям, где увеличивается рождаемость, – но это маргинальные слои нашего общества: бомжи, больные, наркоманы, пьяницы, опустившиеся. А нам надо совсем в других слоях увеличивать рождаемость.

Недавно я беседовал с одним губернатором, и он мне сказал следующую вещь: «Вот, нам нужно порядка тридцати детских садов, а у меня денег и на десять не хватает». Я его слушал с огорчением. Почему? Ну как же так? Зачем нужна была революция 1989 года, чтобы видеть решение проблемы нехватки детских садов только в дополнительном государственном строительстве дополнительных государственных садов. Спрашиваю: «Сколько у вас частных садов?» – «Да, было два, теперь уже один остался». – «Сколько у вас кооперативных садов, где мамы сами организуют?» – «Вообще ни одного нет». Если думать опять, что государство будет решать проблему детских садов и не нужно привлекать частный сектор - то опять мы будем наступать на те же грабли.

Мир накопил огромный опыт правильного участия государства в экономике в экономике. Это опыт, когда государство тратит 30–40%, а на 60% вовлекаются средства частного капитала, и получается вполне нормальный симбиоз.

Я обо всем этом говорю для того, чтобы подчеркнуть: прилагая все усилия и одобряя успехи наших администраторов в решении хозяйственных проблем, надо все-таки постоянно думать о том, что одна из важнейших задач – это мобилизовать частный сектор.

Частный сектор в нашей стране, к сожалению, очень слаб, и особенно он слаб в отраслях неэкономических – в здравоохранении, в образовании, в спорте, в культуре. В науке вообще отсутствует частный сектор. А представить себе постиндустриальное общество и строй без этих мощных составляющих нельзя.

Завершая свое выступление, хочу сказать: мы всячески приветствуем успехи и работу наших организаторов, администраторов государства. В то же время мы хотим, чтобы с учетом всего опыта прошлого шло пропорциональное развитие, как китайцы любят говорить, «на двух ногах стоять», а не на одной.

Я хочу пожелать успехов всем нашим лауреатам, и поблагодарить Юрия Михайловича, который осуществил, на мой взгляд, при всей своей занятости, очень важное для истории ВЭО и Академии менеджмента начинание: организовывать конкурсы лучших администраторов.

Ю.М. ЛУЖКОВ,

мэр Москвы, Почетный президент Вольного экономического общества Москвы, почетный академик Международной Академии менеджмента

Сегодняшнее событие символически вернуло нас во времена, с которых начиналось Вольное экономическое общество. Мы совершили так же исторический ракурс в эпоху Адама Смита, который в тот же период, когда было создано в России «Императорское Вольное Экономическое общество», опубликовал свое «Исследование о природе и причинах богатства народов». В нем Смит детально разобрал вопрос об отношениях государства и свободного предпринимательства.

Поучительно рассматривать этот вопрос с исторической точки зрения и сопоставлять принципы, которые в разное время, разные страны, разные научные школы пытались реализовать. Мы все эти базисные начала прошли в 90-е годы, когда стали спешно реформировать нашу экономическую систему, руководствуясь абстрактными «либеральными» идеями о безусловной вредности государственного управления экономическим развитием.

Первым делом начался небескорыстный тотальный демонтаж недостаточно эффективный, но, тем не менее, вполне удовлетворительно организованной системы государственного управления, которую нужно было не разрушать, а постепенно менять и совершенствовать. Но она была разрушена, а кадры выброшены на улицу.

Во время ельцинского периода при деле не оставили ни одного ведущего советского хозяйственника, ни одного опытного организатора (сейчас они называются менеджеры). Была попытка реализовать философию рынка, который якобы все регулирует, который не должен быть не только объектом управления или регулирования (что, в принципе, верно), но даже объектом координации.

А кто, кроме государства, обеспечит благоприятные тенденции в экономике, в хозяйстве – те главные цели, которые общество ставит перед собой? Эти цели должны отрабатываться государством. Наш великий соотечественник, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев совершенно правильно сказал, что частная инициатива и предприимчивость – это ветер,

который надувает паруса экономики, а государственное вмешательство – это руль, определяющий, куда она плывет.

К сожалению, в то время вообще и целей не было поставлено. Точнее, была одна цель, сформулированная нашим правительством: выживайте, кто может. А для тех, кто не может, есть философия дарвинизма: выживает сильнейший. И ничего другого предложено не было. Это гайдаровское время, но на Гайдаре оно не закончилось. Были и другие деятели такого типа. Это длилось почти десять лет. Опираясь на такую философию, вся эта публика в принципе не могла обеспечить эффективного управления страной.

То время в каком-то новом образе, к сожалению, снова возникло в Министерстве экономического развития. Там тоже все вопросы координации, все вопросы, связанные с упорядочением этого рынка, отправили «на свалку». Этот принцип безбрежности и вседозволенности был принят за основу. Возникли предложения, в сущности, дикие. В строительстве, например, решили отказаться от лицензирования и дать возможность строить высотные здания тем, кто не может отличить высокомарочный цемент от удобрений. Они очень похожи по внешнему виду, и мы знаем, что некоторые фирмы поставляли на стройки удобрения вместо цемента. Последствия легко представить.

Теперь понятно, почему мы все-таки говорим о менеджменте рыночной системы. Думаю, что рыночные механизмы и рыночные принципы очень долго будут иметь превосходство над централизованным государственным управлением. Почему? Потому что бизнесмен, работающий на свое дело, на свои цели, думает и действует ради успеха своего дела, своего бизнеса круглые сутки, то есть постоянно. А чиновник (за редким исключением) – только в период рабочего времени, и то не всегда с полной нагрузкой.

Это различие предопределяет большой успех частного, корпоративного бизнеса. В нашей прошлой исторической системе не была задействована частная инициатива и в этом главная причина нашего поражения. Мы проиграли в первую очередь не «холодную войну», а войну в области экономического развития. То предопределило все последующие наши потери.

Когда мы говорили о менеджменте, то вспоминали образно пример войны между ближайшими родственниками. Война между ближайшими родственниками является самой жестокой.

Бизнес и хозяйственная деятельность государственных служб, менеджмент в производстве и менеджмент в системах государственного управления – это родственные категории не только по названию. Тем не менее, они очень и очень существенно отличаются.

Бизнес производственный – более понятный, поскольку ориентирован, прежде всего, на довольно краткосрочный горизонт планирования и соотносится с абсолютно конкретными целевыми задачами: развить технологию, развить производство, получить прибыль. Он, безусловно, трудный, требует круглосуточного внимания и работы. Однако по своему базису, по своей философии является более простым, чем организационный бизнес, – менеджмент в организационных структурах.

Мы говорим о науке формирования структуры управления в первую очередь в менеджменте, как об очень серьезной и сложной науке. Эта деятельность – к счастью или, к сожалению, не подчиняется простым законам, законам общим, которые можно распространить на все и вся. Организационный менеджмент функционирует в сложнейшей среде, которая называется менталитетом общества. Структуру управления нужно обязательно делать и создавать по научным принципам и с обязательным учетом этого сложнейшего обстоятельства. Эти структуры всегда связывают с персоналиями. Если мы эти структуры делаем отвлеченно правильными и не увязываем их с теми персоналиями, которые будут участвовать в этом организационном бизнесе, менеджменте, мы все равно где-то допустим ошибки.

Мы видим и в последнее время эти огрехи. Проведенная (не до конца, правда, но, по крайней мере, в некоторых частях проведенная) административная реформа в государственной системе управления имеет свои изъяны. Как, к примеру, могло прийти в голову в одной отрасли разместить и министерство и агентство!? Результат: министр судится с руководителем агентства. С руководителем «собственного» агентства! И это не случайность, не просто конфликт двух крупных руководителей. Это огрехи принципов, которые были заложены в реализацию новой административной системы. Министерство – некоторая крупная отрасль в государстве. А агентство – это как бы составляющая подотрасль, более локальная, более компактная. Все это нельзя варить в одном котле, иначе в нем будут возникать противоречия и личностные конфликты.

Правильность формирования структур управления – это основа успеха. Когда мы говорим о решении Академии Менеджмента провести по разным номинациям конкурс на лучший менеджмент в сфере госуправления – трудно переоценить его актуальность. Десять лет у нас, в рамках Вольного экономического общества России, проводится конкурс на лучшего представителя бизнеса. Замечательная вещь! А где еще это так основательно отрабатывается? Подобных примеров очень мало.

При этом бизнеса у нас уже много, в том числе и частного бизнеса. В Москве сегодня 215 тысяч малых предприятий и 136 тысяч индивидуальных предпринимателей. Два миллиона москвичей связали свою судьбу с бизнесом, сказали себе: «Мы будем рисковать, работать круглосуточно, но мы будем по-другому зарабатывать в случае успеха нашего дела». А успех здесь рождается трудом и талантом. И то, и другое есть в нашем обществе.

Мы приветствуем тех, кого жюри признало лучшими менеджерами в организационных структурах, в системах государственного управления. Мы подводим итоги и поздравляем тех, кто работает в самой сложной отрасли человеческой деятельности – в организационных системах управления. Этих людей наше общество – специфическое, своеобразное, потому и интересное – считает чиновничеством. А если мы называем этих людей чиновниками, значит, это должны быть изгои, мишени для критики. Вот так мы раскритиковали пекарей, так мы раскритиковали портных, так мы раскритиковали и проигнорировали земледельцев и получили вполне предсказуемые и видные всем последствия.

Если мы и дальше не будем поддерживать авторитет менеджера, организатора, управленца, то будем получать в нашем обществе тоже заранее известные результаты. Именно поэтому мы говорим о важности и успехе тех, кто приглашен сегодня в этот действительно исторический зал.

Наше Вольное экономическое общество, которому никакие руководители не могли навязать какого-то своего мнения, если оно не соответствует мнению тех, кто является членами этого Вольного экономического общества, выбрало вас. Так что, награды, которые вы сегодня получаете, приобретают еще большую значимость. Ибо они являются свободным решением свободных людей, которые знают, что такое экономика и организация производства, организация дела. Успеха вам!

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

НАУЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА (ОБЩЕМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ)

Г.В. ЗВЕНИГОРОДСКИЙ,

доктор экономических наук, профессор, академик РАИИ

Решение комплексных, крупномасштабных и долгосрочных программ социально-экономического развития общества невозможно без укрепления сотрудничества представителей общественных, естественных и технических наук. Научные основы управления как раз находятся на этом стыке, впитывают в себя достижения всех названных наук и быстро развиваются.

Понятия «научное управление», «научная организация труда», «системный подход к управлению» и ряд других широко применяются в деятельности специалистов самых различных областей. Их знание и реализация в практической деятельности необходимы менеджеру любого уровня. Рекомендации и выводы, разработанные наукой об управлении, необходимо применять при совершенствовании деятельности любого органа управления.

Деятельность каждого специалиста, органа управления имеет ряд характерных, только им присущих черт, без учета которых работа не может быть достаточно продуктивной. Сочетание общего и частного – одна из важнейших и сложных задач для человека, занятого управлением. Рассмотрим некоторые общеметодологические вопросы научной организации управленческого труда.

1. Научное управление и научная организация труда

Содержание, цели и принципы управления непосредственно зависят от господствующих в обществе экономических отношений и характера социально-политического строя.

Целью управления в обществе является развитие и совершенствование производительных сил и производственных отношений, культуры, более полное удовлетворение материальных и духовных потребностей.

Научно-технический и социально-экономический прогресс требует от нас применения новых форм, методов и средств для

управления государством в целом и каждой из его отраслей в отдельности.

При определении понятия «научный подход к управлению», как и при оценке эффективности управления, необходимо исходить из того, что система управления всегда является подсистемой более сложного образования. Поэтому понятие «научный подход к управлению» нужно рассматривать как с точки зрения системы, для управления которой система управления предназначена (в широком аспекте), так и с точки зрения самой системы управления (в узком аспекте).

Таким образом, под научным подходом к управлению в широком аспекте понимается управление на основе познания и практического использования объективных законов функционирования той системы, для управления которой предназначена система управления; в узком аспекте – научная организация самой системы управления и деятельности работающих в ней людей.

Для того, чтобы управлять обществом научно (в широком аспекте), необходимо: постоянно познавать общественные закономерности и на этой основе направлять развитие общества; своевременно вскрывать противоречия общественного развития и разрешать их; обеспечивать сохранение и развитие единства системы, преодолевать или нейтрализовать внутренние и внешние негативные воздействия; проводить реалистическую внутреннюю и внешнюю политику, основываясь на строгом учете объективных возможностей.

Реализацию подхода в узком аспекте (с позиций самой системы управления) называют научной организацией управленческого труда.

Научная организация труда – это процесс его постоянного совершенствования на основе достижений науки и передового опыта. Основные направления внедрения и совершенствования научной организации труда вытекают из его специфичности и включают в себя:

- рациональное разделение и кооперацию деятельности;
- улучшение санитарно-эстетических условий и режима труда;
- рациональную планировку рабочих мест;
- нахождение и внедрение рациональных приемов работы;
- механизацию и автоматизацию деятельности;
- создание благоприятного психологического климата в коллективах;

- развитие и выбор оптимального сочетания применения методов стимулирования деятельности работников и повышения его творческой активности;

- повышение профессиональной подготовки людей, улучшение его отбора и др.

При внедрении научной организации труда в системы управления выделяются два основных самостоятельных и в то же время тесно связанных между собой направления: совершенствование самой системы управления и совершенствование управленческого труда.

Целями совершенствования военных систем управления и организации управленческого труда являются повышение эффективности управления, безусловное выполнение требований к управлению в любых условиях обстановки.

Комплекс мероприятий по совершенствованию систем управления весьма широк. Последние достижения науки выдвинули два взаимосвязанных пути совершенствования управления: системный, или комплексный, подход к управлению и автоматизацию управления.

Под системным подходом к управлению в настоящее время принято понимать использование всей совокупности современных научных и практических методов управления, которые при всем многообразии сходны в том, что рассматривают управляемые объекты и органы управления как системы, т.е. комплексы элементов единого целого, функционирование которого предназначено для достижения конкретных целей. Системный подход требует решать вопросы с учетом всех основных связей и факторов, влияющих на достижение целей и функционирование системы в целом, самоорганизации и развития системы, сравнения различных вариантов действия при их выборе с учетом всех количественных и качественных критериев оценки эффективности.

При системном подходе необходимо рассматривать любую систему с трех точек зрения:

- с точки зрения ее функционирования как элемента (подсистемы) более широкой системы;

- с точки зрения ее внешних целостных свойств;

- с точки зрения ее внутреннего строения.

По своей сути системный подход глубоко диалектичен, так как требует представления процесса в целом, со всеми его взаимосвязями и глубокого анализа отдельных его состав-

ляющих для определения степени их влияния на результаты всего процесса требует сочетания количественных и качественных оценок.

Автоматизация – важнейшее направление совершенствования управления. Автоматические и автоматизированные системы органически входят в структуру систем управления самого различного назначения. Необходимость их применения вызывается чрезвычайным увеличением масштабов, усложнением и увеличением скорости процессов, которыми необходимо управлять.

Внедрение средств автоматизации, и в первую очередь ЭВМ, не самоцель, а средство реализации требований к управлению в современных условиях. Автоматизация управления является сложным процессом. В нем должны одновременно и слаженно работать специалисты той области, для управления которой применяются средства автоматизации, и специалисты по автоматизации управления.

Потребности автоматизации управления привели к созданию новой науки – информатики, которая определяется как триединство: математическая модель – алгоритм – программа. Математическая модель обеспечивает применение строгих научных методов преобразования информации. Алгоритм есть результат применения современных численных методов к решению математической модели, что дает возможность обрабатывать модель на ЭВМ. Программа обеспечивает функционирование ЭВМ. Информатика открывает человеку новые возможности быстро, удобно и комфортабельно обмениваться информацией с ЭВМ и использовать огромные возможности ЭВМ для повышения качества управления.

Для совершенствования системы управления необходимо соблюдать принцип первого лица. Суть этого принципа заключается в том, что все работы по совершенствованию управления должны производиться под непосредственным руководством и контролем первого (именно первого) руководителя данной системы управления.

Одной из важнейших форм организации управленческой деятельности является планирование. Основы научной организации планирования в нашей стране были заложены В.И. Лениным. По его инициативе создана единая система плановых органов, в том числе Госплан.

Требования к планированию вытекают из самого назначения плана как дисциплинирующего документа, который опре-

деляет конечные цели деятельности и помогает сосредоточить усилия работников на решении неотложных задач, придает их труду необходимую целеустремленность.

В настоящее время во всех областях жизни нашего общества все шире внедряется программно-целевое планирование, при котором реализация планов (программ) обеспечит достижение заранее определенных целей при выделении для этого необходимых ресурсов. Увязка целей и ресурсов – одно из важнейших требований к планированию. Кроме того, к планированию предъявляются такие требования:

- научная обоснованность системы планирования и самих планов;
- объективность оценки имеющихся ресурсов и резервов;
- согласование текущих, годовых и перспективных планов по целям, времени и ресурсам;
- координация и увязка планов с планами смежных областей деятельности и ряд других.

Основные формы планирования вытекают из тех планов, составление которых необходимо для обеспечения функционирования экономической системы в целом.

2. Совершенствование управленческого труда менеджера

Менеджер значительную часть своего времени проводит на службе. Чем лучше организована его деятельность, тем успешнее он выполняет свои обязанности, тем большее удовлетворение приносит ему труд и больше свободного времени остается для самообразования и культурного досуга.

Для совершенствования управленческого труда управляющему необходимо понимать, с кем и в каких отношениях он находится в процессе деятельности. Упрощенная модель отношений менеджера в процессе деятельности характеризуется отношениями с подчиненными, взаимодействующими лицами, а также личными связями.

Управленческие отношения менеджера чрезвычайно разнообразны и сложны. В первую очередь это человеческие отношения как по форме так и по содержанию. Человечность отношений определяется, прежде всего, тем, что каждый руководитель вступает в общение с подчиненными ему лицами, руководителями равного и более высокого ранга. Чем больше взаимопонимания, тем выше эффект управления.

Таким образом, в деятельности управляющего тесно переплетаются объективное и субъективное, формальное и индивидуально-психологическое.

Необходимым и, пожалуй, основным элементом управленческих отношений является дисциплина. Она устанавливает соблюдение каждым человеком требований законов, правил и нормативов. Именно дисциплина позволяет людям согласовывать и корректировать свои действия.

Для устранения дефицита времени, возникающего в результате усложнения процессов управления, применяются средства автоматизации управления, расширяются штаты, перераспределяются обязанности в системе управления, а также проводится ряд других мероприятий. Мнимая нехватка времени – это, прежде всего следствие неумения, рационально организовать личную работу. Остановимся на некоторых приемах и способах рациональной организации труда.

Основной способ повышения организованности личной работы – планирование. Для планирования необходимы исходные данные. Основным из них является расчетное время мероприятия. Существует много форм учета расхода времени, которые достаточно подробно изложены в литературе. Выбор формы зависит от личности менеджера и условий проведения мероприятия.

Однако получить картину расхода личного времени не самоцель. Это необходимо для анализа его распределения по отдельным операциям, вскрытия причин потерь и выявления резервов. Зададим себе, например, такие вопросы: «Нужно ли было затратить столько времени для подготовки к докладу? Если нужно, то почему? За счет чего это время можно было бы сократить, где расходование времени было нерациональным? Доклад подчиненных занял 25 минут. Действительно ли он требовал таких затрат времени?» Реализация результатов подобного анализа позволяет не только устранить причины потерь времени, но и дисциплинирует управляющего, помогает разработать ряд рациональных приемов и способов – выполнения работы.

Для планирования личной работы менеджеру надо тщательно изучить устав предприятия, должностные инструкции и другие документы, сделать выписки, что необходимо выполнять и с какой периодичностью. При пунктуальности исполнения обязанностей можно добиться успеха в деятельности.

Важнейшее требование к менеджеру – высокая работоспособность, т.е. способность к труду с высокой напряженностью в течение длительного времени, и в первую очередь к умствен-

ному труду. Проблема организации умственного труда, его технология охватывают методику самообразования, воспитание, память, умение слушать и иные аспекты, которые специально рассматриваются педагогикой, психологией и другими науками. Поэтому мы укажем только на три основные группы факторов, влияющих на работоспособность. Целесообразно учитывать их. Во-первых, внутренние факторы, зависящие от самого человека: интеллектуальные способности, особенности воли, состояние здоровья, степень тренированности в этом виде труда, утомляемость и т.п. Во-вторых, внешние, включающие обстановку внешней среды: организация рабочего места, обстановка в рабочих кабинетах, режим труда и отдыха, взаимоотношения в рабочем коллективе и т.п. В-третьих, организационные, т.е. отражающие уровень организации труда: умение найти необходимую информацию, хранить и использовать ее.

Кроме того, научную организацию труда менеджера обеспечивают факторы, формулирующие личную примерность: культура поведения, речи, внешний вид, умение соблюдать этикет и т.п.

Комплекс знаний, умений и навыков по управлению, которыми должен овладеть менеджер, очень широк. Поэтому изложить все проблемы научной организации труда в одной лекции не представляется возможным. Эти знания, умения и навыки могут быть получены только путем большой самостоятельной работы, направленной на изучение современной литературы по управлению и воспитанию в себе черт характера, необходимых для руководства людьми.

Литература:

1. Акперов И.Г. Психология предпринимательства. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Анкудинов Ю.А. Хозяйственный руководитель: Стиль и методы работы. – М.2006.
3. Беклемышев Е.П. Оценка деловых качеств руководителей и специалистов. – М., 2000.
4. Богомолов Ю. Комплексный подход к профессиональной подготовке и переподготовке кадров в России – проблемы теории и практики управления, 2003, №2, с. 62–67.
5. Организация управления общественным производством: Учебник/Под ред. Г.Х. Попова, Ю.И. Краснопопая. – 2-е изд. – М.: Изд-во МГУ.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АЛЬЯНСОВЫХ СЕТЕЙ

А.С. ВАСИЛЬЕВ,

*магистр европейского и международного права,
аспирант кафедры Менеджмента, маркетинга и коммерции
Московского Государственного Института
Международных Отношений (Университета) МИД РФ*

В статье рассматриваются некоторые аспекты организации альянсовых сетей. Автор приводит определение альянсовой сети, формулирует основные признаки, отличающие ее от простого стратегического альянса, а также делает попытку классификации альянсовых сетей.

Автор подчеркивает системный характер альянсовой сети. Свойства системы позволяют описать основные механизмы и эффекты, задействованные при формировании альянсовой сети.

Основываясь на концепции синергетического эффекта и трех эффектов-следствий синергии, автор формулирует еще один подход к жизненному циклу стратегического альянса, в отдельности, и жизненному циклу международной альянсовой сети.

Международные экономические отношения и практика осуществления коммерческой деятельности на современном этапе развития характеризуются появлением ряда новых форм организации хозяйственной деятельности фирм. Этими новыми формами являются: стратегические альянсы, международные альянсовые сети (или просто альянсовые сети), конкурентная кооперация (Coopetition), кластеры.

При этом анализ экономической литературы, посвященной вопросам создания и функционирования стратегических альянсов, альянсовых сетей и конкурентной кооперации позволяет выявить следующую иерархию в развитии указанных выше структур.

Первичной структурой в нашей иерархии является стратегический альянс, который может распасться, перейти в форму слияния и поглощения (M&A – Murder and Acquisition), или, при определен-

ных условиях, перерастает в альянсовую сеть. Альянсовая сеть – это вторичный элемент иерархии. Взаимодействие фирм в рамках альянсовых сетей порождает два основных феномена: конкурентную кооперацию и кластеры. При этом кластеры и конкурентная кооперация – тесно связанные понятия. Большинство современных ученых-экономистов относят конкурентную кооперацию к базовым понятиям «теории кластеров»¹.

Стоит отметить и тот факт, что отношения в рамках международного альянса или альянсовой сети осложнены также и иностранным (или международным) элементом, который стоит принимать во внимание при осуществлении практической деятельности. Этот элемент, по нашему мнению, может сводиться к набору из трех основных блоков вопросов: экономических, правовых и культурных.

Экономический блок вопросов представляет собой уровень реального развития производственной и иной экономической инфраструктуры в определенном регионе или в рамках интеграционного объединения. При этом в рамках экономического блока, если говорить о странах ЕС, можно выделить два уровня: уровень отдельных национальных экономик и уровень всего региона в целом. Сюда также относятся определенные экономические и деловые традиции отдельных стран и регионального объединения. Также при конструировании и развитии стратегического альянса следует учитывать настроение деловых кругов и ведущие экономические и управленческие теории, господствующие в отдельной стране или регионе, или интеграционной группировке.

Правовой блок вопросов представляет собой, собственно, представления о правоотношениях между компаниями, осложненные так называемым «иностранным элементом». Ключевыми понятиями здесь являются коллизийная норма, иностранный элемент и применимое право. Этот блок является особенно важным, когда речь идет об урегулировании и конструировании межфирменных отношений в рамках международного стратегического альянса и альянсовой сети. Стоит также уделять внимание конкретным законодательным предписаниям и процедурам. В Европейском Союзе эти отношения осложнены еще наднациональным европейским правом.

¹ См. подробнее: Bergman, E.M. and Feser, E.J., «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications», Regional Research Institute, WVU, 1999 и др.

Вышесказанное можно продемонстрировать на примере взаимоотношений в рамках стратегического альянса Sky Team.

Широко известен тот факт, что в конце 2004 года российская компания «Аэрофлот» вошла в этот стратегический альянс. За счет вхождения в альянс авиакомпания решила ряд проблем, связанных с загрузкой самолетов, расширила географию полетов, смогла присоединиться к системе совместной перевозки коммерческих грузов.

Однако в 2004 году никто не мог спрогнозировать трудности, возникшие у авиакомпании Alitalia в 2007 году. Руководство Аэрофлота посчитало отдельные трудности компании временным явлением. Очевидно также, что не были четко оценены и проблемы авиакомпании Delta, у которой также возникли трудности и против которой началась процедура конкурсного производства.

Усилились также и опасения национальных правительств государств ЕС относительно чрезмерной концентрации на рынке авиаперевозчиков. Кроме того, у национального правительства Италии возникает естественное нежелание расставаться с контролем над крупнейшим национальным авиаперевозчиком, а у европейских чиновников опасения вызывает деятельность неевропейских авиакомпаний на Общем рынке.

Культурный блок определяется, с одной стороны, экономической и правовой составляющей, с другой – логикой исторического развития страны или интеграционной группировки. Современные экономисты и менеджеры стали уделять большое внимание изучению межкультурных коммуникаций и их влиянию на межфирменные отношения. Так, например, на начальных фазах развития альянса автопроизводителей Renault-Nissan менеджерами двух фирм было уделено большое внимание изучению национальных и внутрифирменных культур соответственно Франции и Японии. При создании международного стратегического альянса и тем более альянсовой сети неизбежно возникают проблемы, связанные с различием национальных и внутрифирменных культур.

Понятие альянсовой сети

Перейдем теперь к рассмотрению альянсовых сетей более подробно.

Термин «альянсовая сеть» во многом является спорным, так как, по нашему мнению, понятие «альянсовая сеть» в трактовке Йошино и Рангана противоречит распространенным опре-

делениям стратегического альянса как объединения нескольких фирм. Вышеупомянутые авторы определяют альянсовую сеть как объединение более чем двух организаций, связанных между собой формальными и неформальными соглашениями о сотрудничестве. Их (альянсовые сети) называют также «многofireмными альянсами» или «кластерами»².

Б. Гомес-Кассерес в своей работе объясняет феномен альянсовых сетей при помощи концепции созвездий фирм³ что на наш взгляд является более правильным подходом. По его мнению, в современных международных экономических отношениях в кооперационных отношениях альянского типа участвуют не две отдельные компании, а группы компаний, состоящие из материнской или головной компании, дочерних компаний и ассоциированных или аффилированных фирм.

Таким образом, наряду с обычными фирмами и альянсами двух одиночных фирм, субъектами международных экономических отношений могут выступать альянсовые сети, состоящие из нескольких созвездий (группы компаний объединенных вокруг материнской компании), связанных между собой как напрямую так и опосредованно.

Существует интересное мнение о том, что стратегический альянс с самого начала стоит рассматривать как сетевую структуру⁴. По нашему мнению стоит все же различать стратегические альянсы и международные альянсовые сети. Основным критерием может служить специализация или смежность отраслей.

Основываясь на этом критерии, стратегическим альянсом скорее правильнее будет считать некую форму кооперации фирм в рамках одной отрасли или в рамках смежных отраслей, например альянс компаний авиаперевозчиков или альянс авиакомпании и фирмы занимающейся сервисным обслуживанием определенной марки самолетов, эксплуатирующихся авиакомпанией и созданной на основе ремонтной базы авиакомпании.

Альянсовой сетью можно считать форму кооперации, в которую вовлечены фирмы из разных отраслей. Например, альянс между авиакомпанией, фирмам обеспечения и сетями оте-

² M. Y. Yoshino, U. S. Rangan, Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1995, P. 195

³ Gomes – Casseres B., The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996, P. 54

⁴ Мильнер Б. З. , Теория организаций. Учебник. – М.: Инфра – М, 2007, стр. 700

лей. Таким образом, можно сделать вывод о том, что благодаря объединению фирм в международные альянсовые сети происходит комплексное обслуживание потребителя путем его передачи по цепочке звеньев от одной организации к другой. Примером подобного сотрудничества фирм может являться деятельность компании Air Berlin, которая предлагает одновременно с покупкой билета разместиться в одной из гостиниц, входящей в пул гостиниц, сотрудничающих с авиакомпанией⁵. При помощи альянсовой сети компании стараются не просто получить конкурентное преимущество, но и стараются извлечь максимальный доход с каждой единицы потребителя, благодаря передаче и сопровождению потребителя по сети.

Глобализация мировой экономики, увеличение издержек на инновации и внедрение новых технологий, а в более широком плане и корпоративных знаний, сокращение жизненных циклов выпускаемой продукции, переплетение и усложнение технологий ведут к тому, что организации сталкиваются с глобальной конкуренцией. В этих новых рыночных условиях хозяйствования конкурировать в одиночку становится все сложнее.

Стоит отметить, что компания может создать собственную сеть и попытаться стать вертикально интегрированной компанией. Однако, по мнению Йошино и Рангана, этому мешают два основных фактора: временной и технологический⁶. Временной фактор связан с необходимостью быстро реагировать на вызовы со стороны конкурентов и потребителей, что для многих компаний сложно осуществить самостоятельно. Технологический фактор связан с технологическими рисками. Новая технология может потребовать значительное время на разработку и внедрение или вообще не прижиться в организации. Таким образом, создание разветвленной сети международных стратегических альянсов может использоваться как альтернатива вертикально интегрированной компании, как механизм власти для усиления эффективного воздействия на рынок посредством контроля крупных компаний через более мелкие организации над производственным циклом из единого центра.

Международные альянсовые сети обеспечивают обмен ресурсами между компаниями и ее многочисленными партнерами

⁵ www.airberlin.com – официальный сайт авиакомпании Air Berlin

⁶ M.Y. Yoshino, U. S. Rangan, Strategic Alliances. An Enterpreneurial Approach to Globalization. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1995, P. 97

и позволяют им конкурировать в новых рыночных условиях глобальной конкуренции и нестабильности.

Ряд современных авторов выражают мнение о том, что традиционные конкурентные стратегии (общие конкурентные стратегии Портера) являются неэффективными в макросреде глобальной конкуренции⁷. Будучи построены вокруг одного конкурентного преимущества (лидерство по издержкам, дифференциация или фокусирование) они успешно реализуются в стабильной конкурентной среде. Однако при глобальной конкуренции хозяйственные субъекты, проникающие на новые для себя международные рынки, должны воздействовать на закрепившиеся там ранее организации, принося на конкурентное поле группы конкурентных преимуществ, а не одно конкретное. То есть копания должна быть конкурентоспособной сразу по нескольким направлениям. Расширяя и комбинируя различные источники дифференциации и лидерства в издержках, эти, часто глобально ориентированные, организации выходят за рамки простых общих стратегий. Используя возможности деятельности по всему миру, они развивают многочисленные источники преимуществ и формируют взаимосвязи между различными видами деятельности на продуктовых и географических сегментах, в технологиях и отраслях. В зависимости от глобальной стратегии компания способна использовать рыночные взаимосвязи в большей или меньшей степени.

Простой экспорт позволяет выигрывать только от экономии на масштабе производства. Стратегия аффилирования или экспорта капитала позволяет компании использовать страновые преимущества и таким образом повышать эффективность своей деятельности. Для сетевой стратегии, начавшей развиваться еще в 80-е годы XX века, характерно понимание значимости рыночных взаимосвязей еще более высокого уровня. Эти взаимосвязи лежат в основе эффекта масштаба деятельности, который представляет собой следующую экономическую закономерность⁸: хозяйствующий субъект, занимающийся различными видами деятельности, обладает конкурентными пре-

⁷ См. например M.Y. Yoshino, U. S. Rangan, *Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1995

⁸ Зайцев Л.Г., Соколова М.И., *Стратегический менеджмент. Учебник*. – М.: Экономика, 2004, стр. 413

имуществами за счет возможности использования системы знаний и компетенций, способной в нужный момент дополнить друг друга и позволить легче адаптироваться к изменяющейся рыночной среде.

Очевидно, что все чаще именно международные альянсовые сети становятся для компаний инструментом выживания и получения определенного набора конкурентных преимуществ в условиях глобальной конкуренции международной экономической среде. Преимущества альянсовых сетей решают проблемы, возникающие перед компаниями в современных нестабильных условиях макросреды.

Важное преимущество альянсовой сети, которое собственно свойственно вообще всем стратегическим альянсам в целом, состоит в том, что интересы партнеров со временем могут изменяться, в результате чего некоторые альянсовые сети могут распасться. Но распад альянсовой сети не влечет за собой возникновение непреодолимых структурных трудностей для партнеров.

В то же время управление в рамках альянсовой сети ставит перед менеджерами весьма сложные задачи. Менеджерам приходится решать более широкий круг вопросов и проблем. На практике зачастую могут возникнуть трудности в принятии управленческих решений, вызванные различием в интересах, а так же различием во взглядах менеджеров на ту или иную проблему. Еще одна сложность связана с нестабильностью внешних условий хозяйствования и развитием различных организационно-правовых форм бизнеса. Подобная ситуация приводит к тому, что зачастую невозможно спрогнозировать и своевременно устранить тот или иной риск или управленческую проблему.

Постепенно международные альянсовые сети появились во многих сферах международных экономических отношений. Многочисленные международные альянсовые сети сформировались в сфере развлечений и мультимедиа. При этом компьютерные компании объединились с компаниями-потребителями электроники, операторами кабельного телевидения, провайдерами телекоммуникаций и развлекательными компаниями для разработки новых проектов и услуг. Также альянсовые сети стали обычными и в авиастроении, автомобилестроении, производстве компьютеров, разработке программного обеспечения, фармацевтической отрасли, телекоммуникациях многих других.

Стоит отметить тот факт, что в странах Европейского Союза развитие альянсовых сетей имеет ряд особенностей, связан-

ных с осуществлением регулирования деятельности предприятий на наднациональном уровне, созданием новых наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования, а также изменением структуры стратегических альянсов под влиянием европейской интеграции.

Признаки альянсовой сети

Альянсовой сети присущи как признаки сетевой структуры, так и признаки стратегического альянса одновременно.

Под сетью обычно понимают совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночным механизмом вместо командных методов. Таким образом, в сети последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции или оказание услуг и развитием взаимоотношений с другими фирмами⁹.

Стратегическому альянсу присуще наличие нескольких руководящих центров, которые должны совместно и сообща принимать соответствующие управленческие решения. В альянсовой сети происходит то же самое. Правда, не только эти руководящие центры могут взаимодействовать между собой, но взаимодействуют также и фирмы обеспечения, привязанные к руководящему центру.

Ввиду того, что как у стратегического альянса, так и у альянсовой сети существует несколько руководящих центров, этим структурам присущ длительный переговорный процесс для достижения и выработки компромиссного решения по вопросам, представляющим взаимный интерес. С целью ускорения переговоров целесообразно было бы применять метод, используемый институтами Европейского Союза. Этот метод состоит в том, что сначала должны решаться простые задачи, в отношении которых имеется согласие всех участников, и на этой базе должны создаваться предпосылки для решения более сложных задач, в отношении которых первоначально существуют непреодолимые разногласия.

Как альянсовым сетям, так и стратегическим альянсам присуще наличие несовпадения интересов участников и целей создания стратегического альянса или объединения в альянсовую сеть. Это противоречие отчасти также можно разрешить при помощи вышеприведенного метода.

⁹ Мильнер Б. З., Теория организаций. Учебник. – М.: Инфра – М, 2007, стр. 698

В альянсовой сети для производства конечной продукции или услуги используются общие активы нескольких фирм, расположенных в разных звеньях стоимостной цепочки. При этом компании в альянсовой сети больше ориентируются на рыночные механизмы, чем на административные команды. Таким образом, внутри альянсовой сети создается некий внутренний межфирменный рынок.

Ориентация на рыночные показатели, а не на административные команды, в совокупности с относительной независимостью участников альянса или альянсовой сети позволяет вывести еще один признак, состоящий по нашему мнению в более действенной и заинтересованной роли участников проекта.

В современной экономической литературе рассматривается также признак сетевой организации, состоящий в том, что объединение организаций в сеть основывается на кооперации и взаимном владении акциями участников сети¹⁰. С первой частью этого признака можно согласиться, в то время как вторая часть вызывает ряд сомнений.

Первое возражение вызывает организационно-правовая форма компаний, входящих в альянсовую сеть. В сеть не всегда могут входить только акционерные общества или публичные корпорации или компании. Сеть, и в том числе альянсовую, могут образовывать и хозяйственные общества и товарищества, а также партнершипы.

Второе возражение основывается на официальном определении транснациональной компании (ТНК), данном ЮНКТАД в аналитическом материале за 1994 год – World Investment Report¹¹. В нем, среди прочего, подразумеваются не акции. Речь идет о долях участия в капитале компании.

Правильнее вышеуказанный признак можно сформулировать следующим образом. Объединение организаций в сеть, в том числе и в альянсовую сеть, основывается на кооперации и взаимном участии компаний-частников в капитале друг друга.

Основываясь на классификации сетевых структур, можно дать приблизительную классификацию альянсовых сетей. Альянсовые сети делаются в соответствии с нашей классификацией

¹⁰ См. подробнее Мильнер Б.З., Теория организаций. Учебник. – М.: Инфра – М, 2007, стр. 703

¹¹ См. подробнее World Investment Report 1994, www.unctad.org – официальный сайт ЮНКТАД.

на стабильные альянсовые сети, внутренние альянсовые сети и динамичные альянсовые сети.

Стабильные альянсовые сети могут создаваться на предсказуемых рынках путем соединения специализированных ресурсов партнеров по альянсовой сети в соответствии с заданной продуктовой ценностной цепью. Внутренние альянсовые сети создаются партнерами с целью решения внутренних проблем. Партнеры по альянсу стараются создать внутри альянса внутренний рынок с такими же механизмами, как и на открытом рынке. Свойствами стабильной и внутренней сети обладают консорциумы, например консорциумы фирм добывающих отраслей.

Динамичные альянсовые сети представляют собой серии создания стратегических альянсов. Зачастую ориентация происходит на отдельные, но связанные между собой рынки. Для таких альянсовых сетей как нельзя лучше подходит модель жизненного цикла альянсовой сети, о которой речь пойдет позже.

Альянсовая сеть как система

Как отмечалось выше, стратегический альянс, равно как и альянсовая сеть, может рассматриваться в качестве системы из нескольких взаимодействующих субъектов. В современной теории систем существует довольно много определений основного понятия – «система». Под системой в современном экономическом анализе понимают особую организацию специализированных элементов для решения конкретной задачи. В результате взаимодействия своих частей система может поддерживать свое существование и функционировать как единое целое¹².

По нашему мнению, такое определение системы может быть полезно для построения дальнейших рассуждений.

Любая система обладает рядом общих признаков¹³. Попробуем соотнести понимание этих признаков с конкретными структурными явлениями и построениями, возникающими при взаимодействии фирм в рамках стратегического альянса или, в более широком разрезе, в рамках международной альянсовой сети.

¹² Дрогобыцкий И.Н., Системный анализ в экономике,- М.: «Финансы и статистика», 2007, стр. 44–46.

¹³ Дрогобыцкий И.Н., Системный анализ в экономике,- М.: «Финансы и статистика», 2007, стр. 47 – 48.

Первым признаком системы обычно называют открытость системы. В теории систем этот признак означает то, что отдельные элементы системы существуют не замкнуто, а связаны с окружающей средой. Применительно к стратегическим альянсам этот признак означает, что альянс существует не отдельно сам по себе, а находится в каком-то межфирменном окружении. Таким образом, и альянс в целом, и каждый из партнеров по альянсу находятся в постоянном взаимодействии и с другими фирмами и стратегическими альянсами.

Целостность системы состоит во внутреннем единстве системы и ее свойств, а также свойств элементов системы. В стратегическом альянсе целостность определяет прочность связей внутри альянса. Эта прочность зависит и от уровня развития производственной инфраструктуры в районах расположения компаний, культурных и правовых различий компаний, экономической конъюнктуры на рынках деятельности компаний, от характера межфирменных связей и т.д.

С понятием целостности тесно связано понятие эмерджентности (системного эффекта). Эмерджентность (от английского emergent – внезапно проявляющийся, возникающий) – это возникновение принципиально нового свойства системы, не существовавшего ранее без объединения элементов в систему. Таким образом, в стратегическом альянсе – это и есть собственно тот новый эффект, который достигают фирмы. Эффект эмерджентности лежит в основе широко известного синергетического эффекта.

Еще одним свойством системы является информационное взаимодействие, то есть постоянный информационный обмен между партнерами по альянсу, альянсом с другими альянсами или фирмами в рамках альянсовой сети. Информационное взаимодействие может принимать различные формы. В современных условиях при развитии сетевых структур современные ученые обычно применяют еще более широкий термин – «обмен знаниями (learning)».

Иерархичность – это существование в системе нескольких уровней подчиненности со своими зонами ответственности. В альянсовой сети и в стратегическом альянсе речь скорее может идти о зонах ответственности того или иного партнера, которые контролируются управляющим центром стратегического альянса или сети. В зависимости от степени доверия партнеров и уровня развития, в стратегическом альянсе или альянсовой

сети иерархия и соподчиненность отдельных элементов прослеживается более четко.

Еще одним свойством системы является наличие обратных связей и использование их для саморегулирования. Это свойство применительно к альянсу означает то, что стратегический альянс является саморегулирующейся структурой. Стоит отметить и тот факт, что данное свойство тесно связано со свойством открытости и информационного взаимодействия. Стратегия развития альянса и альянсовой сети на национальном и международном уровне зависит от сигналов, которые партнеры по альянсу получают от других участников экономических отношений потребителей, контрагентов конкурентов и т.п.

Эквифинальность – это свойство системы, означающее, предельный уровень развития системы, к которому она стремится вне зависимости от времени и начальных условий.

Если говорить об отдельно взятом альянсе, то, по нашему мнению, эквифинальность может выражаться в достижении альянсом цели, ради которой он был создан. Однако анализ практики построения межфирменных отношений свидетельствует о том, что альянс может и не достигнуть целей, с которыми он создавался. При целесообразности дальнейшего развития успешного альянса эквифинальность может быть оттянута во времени путем присоединения новых партнеров или создания альянсовой сети.

Таким образом, на основании проведенного анализа свойств системы и их соотношения с конкретными механизмами, действующими в стратегическом альянсе и альянсовой сети, приходим к выводу, что этим структуры являются системами, состоящими из отдельных элементов – отдельных компаний

Выше было упомянуто, что в основе синергетического эффекта лежит эффект эмерджентности, а также было дано определение эмерджентности. Теперь следует разобраться в сути и проанализировать структуру понятия синергетический эффект.

В современной теории систем и экономической теории под синергетическим эффектом (от греч. *Συνεργός* – вместе действующий) понимают возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта (эмерджентности).

Существует также другое, более конкретное определение, согласно которому синергизм – это одновременное функционирова-

ние отдельных, но взаимосвязанных частей, обеспечивающих более высокую общую эффективность функционирования, по сравнению с суммарной эффективностью частей, взятых отдельно.

Синергетический эффект стратегического альянса состоит в усилении, в результате неполного объединения взаимодополняемых (комплиментарных) активов, способности производить специфический продукт, превосходящий результат отдельной фирмы-участника стратегического альянса. Основываясь на таком понимании синергетического эффекта, можно предположить, что стратегический альянс – это кооперационная структура двух и более независимых компаний для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний-партнеров по альянсу. Стоит попутно отметить, что из такого представления о природе стратегического альянса, на наш взгляд, вытекает представление о так называемой кооперативной конкуренции¹⁴.

Такое определение и понимание синергетического эффекта справедливо и для альянсовой сети.

Следствием синергетического эффекта являются, в свою очередь, еще три эффекта: «диффузный эффект», «эффект сопутствующих возможностей» и «резонансный эффект».

Стоит отметить, что каждый из этих эффектов имеет свой контрэффект, эффект с противоположной направленностью. Эти противоположные эффекты могут иметь как внешний, так и внутренний характер. Они представляют собой, по сути, те препятствия, которые нужно преодолеть для достижения синергетического эффекта.

Рассмотрим вышеуказанные основные (положительные) эффекты более подробно. Эффекты, описываемые ниже, характеризуют так называемую активную фазу развития стратегического альянса. Для описания этих эффектов можно воспользоваться основными положениями теории контрактов¹⁵.

¹⁴В современной отечественной экономической литературе используют еще термины «коопцион», «коопетишн», «коопетиция» или просто заменяют английским термином «competition».

¹⁵ Теория контрактов – часть институциональной и неинституциональной экономической теории, наиболее динамично развивающегося направления современной экономической мысли. Теория контрактов представляет стратегический альянс как неполный отношенческий контракт. Такое понимание стратегического альянса отчасти спорно. Оно возникает, в основном, при помощи анализа различных современных определений стратегического альянса, и в частности определений Б. Гомеса-Кассереса и Дж. Даннинга.

Диффузный эффект является следствием синергетического эффекта. Благодаря неполному объединению участников, а также объединению взаимодополняемых (комплиментарных) активов, диффузный эффект способствует расширению результатов сотрудничества партнеров по альянсу, усилению взаимозависимости активов, снижению неполноты взаимодействия фирм-партнеров. Таким образом, диффузный эффект является, по сути, результатом передачи совместного продукта партнеров по альянсу из одной области в другую. А более эффективным способом смены областей деятельности является международная альянсовая сеть.

Вторым эффектом, проявляющимся в качестве следствия синергии или синергетического эффекта, является эффект сопутствующих возможностей. Этот эффект означает то, что в ходе своего взаимодействия в целях реализации проекта по созданию, структурированию и развитию стратегического альянса, партнеры по альянсу могут получить какой-либо новый неожиданный результат или эффект, который ранее невозможно было достичь. В свою очередь сумма этих положительных и/или отрицательных результатов и эффектов представляет собой эффект сопутствующих возможностей.

Последним из упоминавшихся нами эффектов, порождаемых синергетическим эффектом, является резонансный эффект. Данный эффект реализуется когда один совместный продукт партнеров по альянсу, который уже существует, открывает партнерам возможность для действия в новой сфере, стимулирует развитие тех или иных новых явлений.

Используя концепцию синергетического эффекта и трех эффектов-следствий синергии можно сформировать еще один подход к жизненному циклу стратегического альянса в отдельности и жизненного цикла международной альянсовой сети.

Соответственно жизненный цикл отдельного стратегического альянса показан на *рис. 1*.

Также критику вызывает и в целом подход теории контрактов к стратегическим альянсам, основанный на англо-саксонских представлениях о происхождении и сути договора (контракта).

Справедливости ради стоит отметить, что теория контрактов дает достаточно четкое описание неполноты отношений между партнерами в рамках альянса или альянсовой сети. Она полно описывает некоторое промежуточное положение, которое занимают стратегические альянсы, – положение между полной независимостью фирмы и полным объединением двух и ли нескольких фирм при слиянии или поглощении.

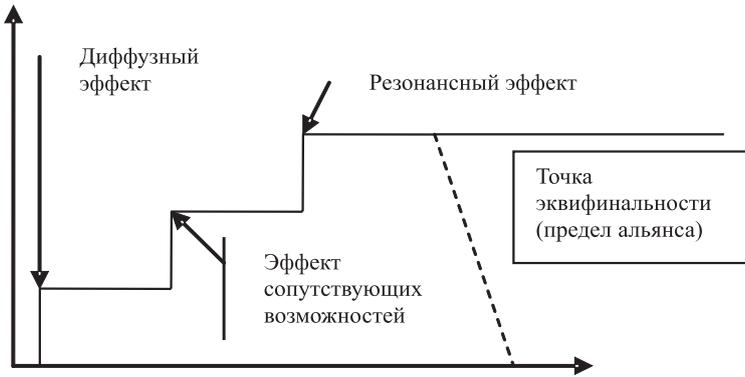


Рисунок 1. Жизненный цикл стратегического альянса

Точка эквивиальности представляет, как это отмечалось выше, предел развития стратегического альянса. Соответственно, до точки эквивиальности партнеры по альянсу преодолевают возникающие препятствия, но в точке эквивиальности проблемы становятся неразрешимыми и партнерам приходится принимать решение о его дальнейшей судьбе. Возможными решениями являются: выкуп альянса одним из партнеров, распад альянса или создание альянсовой сети с целью преодоления неразрешимых проблем за счет повторения синергетического эффекта в глобальном масштабе. Поэтому возможно составить график жизненного цикла международной альянсовой сети. По нашему мнению он будет также носить ступенчатый характер, так как это показано на рис. 2.

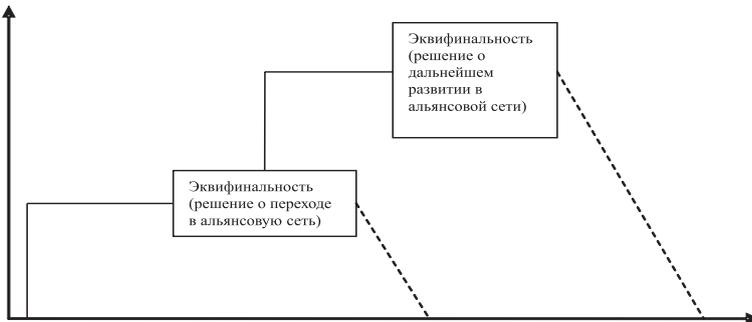


Рисунок 2. Жизненный цикл международной альянсовой сети

Характерной чертой современной экономической ситуации в странах европейского союза является объединение фирм в рамках союзов и стратегических альянсов, представляющих собой интеграционные образования. Во многом подобному объединению способствовал положительный опыт европейской интеграции. Если сравнить количество образовавшихся технологических альянсов в США, ЕС и Японии, то можно заметить интересную с нашей точки зрения тенденцию. Тенденция эта состоит в том, что к концу XX века в ЕС и Японии стало постепенно снижаться количество создаваемых стратегических альянсов, в то время как в США происходит резкое увеличение стратегических альянсов. Если рассматривать график ЕС с количеством создаваемых альянсов, то схожий с США резкий рост стратегических альянсов в ЕС наблюдался в середине 80-х – начале 90-х гг. XX века.

Таким образом, можно сделать вывод о волнообразном создании стратегических альянсов. Следующим центром с резким ростом стратегических альянсов будет очевидно Япония и новые индустриальные страны первой волны. После чего волна вернется в Европу или затухнет, или повторится еще. В этой ситуации европейским институтам, национальным правительствам и менеджерам европейских ТНК следует внимательно отслеживать новые тенденции в области развития стратегических альянсов, а также управления ими.

Стоит отдельно остановиться на том, что вышеописанный волновой процесс может повториться в новой видоизмененной форме – в форме увеличения количества создаваемых альянсовых сетей. Этот процесс породит и иные формы конкуренции. В новых условиях хозяйствования конкурентную борьбу будут вести не отдельные стратегические альянсы, а альянсовые сети, имеющие международный характер.

Подобные ситуации в современной экономической литературе описываются при помощи концепции «конкурентной кооперации» (Coopetition).

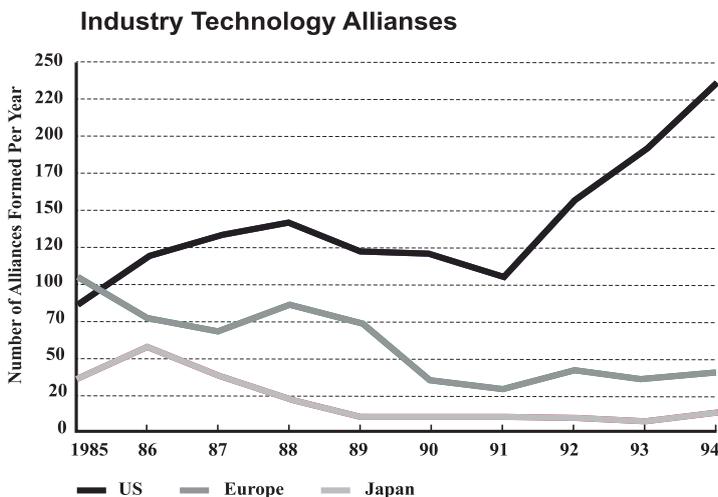


Рисунок 3. Волны технологических альянсов

Источник: Jane E. Fountain and Robert D. Atkinson, *Innovation, Social Capital, and the New Economy: New Federal Policies to Support Collaborative Research* (Washington, DC: Progressive Policy Institute, July 1998)

Подводя итог вышесказанному, можно сделать ряд выводов:

1) Термин «альянсовая сеть» во многом является спорным и существует различие между стратегическим альянсом и международной альянсовой сетью. Основным критерием может служить специализация или смежность отраслей.

Основываясь на этом критерии, стратегическим альянсом скорее правильнее будет считать некую форму кооперации фирм в рамках одной отрасли или в рамках смежных отраслей.

Альянсовой сетью можно считать форму кооперации, в которую вовлечены фирмы из разных отраслей. Благодаря объединению фирм в международные альянсовые сети происходит комплексное обслуживание потребителя путем его передачи по цепочке звеньев от одной организации к другой. Тем самым компании стараются не просто получить конкурентное преимущество, но и извлечь максимальный доход с каждой единицы потребителя.

2) Международной альянсовой сети присущи свойства стратегического альянса, сетевой структуры и системы.

Основываясь на классификации сетевых структур, можно дать приблизительную классификацию альянсовых сетей. Альянсовые сети делятся в соответствии с данной классификацией на стабильные альянсовые сети, внутренние альянсовые сети и динамичные альянсовые сети.

3) Свойства системы позволяют описать основные механизмы и эффекты, задействованные при формировании альянсовой сети.

Используя концепцию синергетического эффекта и трех эффектов-следствий синергии, стало возможно сформировать еще один подход к жизненному циклу стратегического альянса в отдельности и жизненного цикла международной альянсовой сети.

Литература:

1. Дрогобыцкий И.Н., Системный анализ в экономике, – М.: «Финансы и статистика», 2007.
2. Зайцев Л.Г., Соколова М.И., Стратегический менеджмент. Учебник. – М.: Экономистъ, 2004.
3. Мильнер Б.З., Теория организаций. Учебник. – М.: Инфра – М, 2007.
4. Bergman, E.M. and Feser, E.J., «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications», Regional Research Institute, WVU, 1999.
5. Fountain, Jane E. and Atkinson, Robert D., Innovation, Social Capital, and the New Economy: New Federal Policies to Support Collaborative Research (Washington, DC: Progressive Policy Institute, July 1998.
6. Gomes – Casseres B., The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
7. Yoshino, M.Y., Rangan, U.S., Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1995.
8. World Investment Report 1994.
9. www.unctad.org – официальный сайт ЮНКТАД.
10. www.airberlin.com – официальный сайт авиакомпании Air Berlin.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В.В. ПРИСТУПА,

соискатель Московского государственного индустриального университета (МГИУ)

А.В. СОКОЛОВ,

соискатель Московского государственного индустриального университета (МГИУ)

В условиях рыночной экономики функционирование и развитие промышленных корпораций во многом обусловлены эффективной работой их инновационного механизма, а также эффективностью реализуемых нововведений. Анализ хозяйственной практики свидетельствует о том, что значение инновационной деятельности для промышленных корпораций в современных условиях постоянно возрастает. Между тем статистические данные последних лет подтверждают тот факт, что промышленные корпорации испытывают серьезный кризис в инновационной сфере, и если не предпринимать активных мер по его преодолению, как со стороны государства, так и со стороны руководства промышленных корпораций, определения факторов стабильности, то неблагоприятные последствия в ближайшем будущем будут еще более значительными и могут сформировать финансовую неустойчивость субъектов корпорации.

Кризис инновационной сферы промышленности, помимо объективных причин, связанных с реформированием и спадом в экономике, обусловлен также отсутствием целенаправленной работы по повышению эффективности промышленного производства в целом и инновационной деятельности как его важнейшей составляющей, в частности. В этой связи необходимо

отметить особое значение своевременного выявления и планомерного использования резервов инновационной деятельности и стратегического управления. Происходящие в нашей стране сложные процессы реформирования экономических отношений и развития новых рыночных условий хозяйствования требуют новых подходов к организации производственно-хозяйственной деятельности, новых принципов и методов управления производством, так и поиском стратегического инструментария обеспечения общей финансовой устойчивости корпорации.

Как известно, в условиях рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде служит конкурентоспособность предприятия, анализ, оценка и прогнозирование которой становится объективной необходимостью, так как в современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции.

Изменившаяся коренным образом внешняя среда потребовала навыков ведения хозяйственной деятельности в условиях конкуренции. В рыночной экономике смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки уровня общей финансовой устойчивости предприятия, его конкурентоспособности, разработки инструментария стабильности, повышения уровня профессиональной культуры сотрудников, всех субъектов корпорации в контексте инновационного развития и др.

Таким образом, в условиях трансформирования экономики особое значение для предприятий России приобретает проблема повышения устойчивости их работы. Обеспечение устойчивой работы предприятий является основным условием стабильного и эффективного функционирования всей экономики.

Современная отечественная корпорация – это системное предприятие (образование), состояние и развитие, которого зависят от количества и качества производственно-хозяйственного потенциала всех субъектов корпорации, а также внутренних и внешних связей. Поэтому менеджеры в своей работе должны руководствоваться принципами и положениями теории систем, то есть исследовать и оптимизировать корпо-

рацию (систему) как целостное образование. Система в процессе своей жизнедеятельности может находиться как в устойчивом, так и в неустойчивом состоянии, что обуславливается влиянием внешних и внутренних факторов (инновационной среды). В условиях административной системы хозяйствования устойчивость производственно-экономических структур достигалась в основном внешними факторами, дестабилизационные процессы гасились извне. Рыночная экономика требует помимо внешних еще и внутренние механизмы обеспечения устойчивости функционирования и развития организации. При этом управление осуществляется на основе анализа собственных действий во внешнем окружении.

Современное состояние большинства субъектов определяется уровнем его инновационного развития, а отставание от требуемого уровня социально-экономического развития характеризуется как кризисное. Кризис – это крайнее обострение противоречий в системе (организации), угрожающее ее устойчивому функционированию в окружающей среде. Возможность наступления кризиса определяется рыночным развитием (самим характером рыночного типа развития и функционирования), проявляющееся в вероятности возникновения кризисных ситуаций. Практика показывает, что кризисы не только возможны, они отражают собственные ритмы развития каждой организации, которые не совпадают с ритмами общего развития. Поэтому необходимо заранее готовиться к таким явлениям, предотвращать их, осуществлять управление предприятием таким образом, чтобы обеспечить его общую устойчивость и дальнейшее развитие.

Теоретическая и практическая разработка вопросов, связанных с управлением устойчивостью предприятия, выполнена в работах многих отечественных и зарубежных экономистов: И. Ансоффа, И.А.Бланка, Р. Холта, Ж. Ришара, А.П. Градова, В.Н. Гриневой, Г.Б. Клейнера, Э.М. Короткова, Б.З. Мильнера, В.С. Пономарева, В.М. Родионовой, В.Л. Тамбовцева, Э.А. Уткина и др. Вместе с тем вопросы, касающиеся конкретных путей повышения устойчивости работы предприятий – относительно новые для экономической науки.

Теоретико-методологические вопросы обеспечения и регулирования конкурентоспособности, совершенствования маркетинговых методов ее оценки, анализа и прогнозирования являются предметом исследования таких известных зарубежных

авторов как М. Портер, Ф. Берман, В. Винтер, Б. Карлофф, Т. Коно, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мескон, Г. Саймон и др.

Вопросам управления инновационной деятельностью промышленного предприятия посвящены работы зарубежных и российских ученых: И. Ансоффа, М. Мескона, Б. Санто, Б. Твисса, Й. Шумпетера, Ф. Янсена, С.Ю. Глазьева, Г.Я. Гольдштейна, С.В. Ильдеменова, С.Д. Ильенковой, В.Г. Медынского, А.Г. Поршнева, А.А. Трифиловой, Р.А. Фатхутдинова и др.

Тем не менее, еще недостаточно изучены вопросы стратегического управления инновационной деятельностью предприятия, в частности не исследована роль инновационной культуры, не определена сила воздействия факторов, влияющих на инновационную деятельность предприятия. Устойчивость работы предприятия определяется совместным воздействием взаимосвязанных факторов, которые одновременно и в различных направлениях влияют на предприятие. В любой социально-экономической системе в любой момент существует опасность кризиса, даже тогда, когда кризис не наблюдается, когда его фактически нет. Это определяется тем, что в управлении всегда существует риск, что система развивается циклично, что меняется соотношение управляемых и неуправляемых процессов, изменяются человек, его потребности и интересы. Поэтому управление социально-экономической системой в определенной мере должно быть всегда антикризисным.

Таким образом, в условиях возрастания конкуренции успех деятельности предприятия зависит от скорости реагирования на постоянные изменения во внутренней и внешней среде. В связи с этим особую важность приобретает проблема управления устойчивостью предприятия, т.е. формирования таких механизмов, которые давали бы возможность

- адаптироваться к непостоянству рыночных условий;
- обеспечивать стабильные технико-экономические показатели функционирования и развития предприятия. Чем выше уровень устойчивости работы предприятия, тем более оно независимо от неожиданных изменений рыночной конъюнктуры.

Внутренняя среда предприятия является той сферой, которая наиболее формируется и активно регулируется самим предприятием. Поэтому она в большей степени определяет уровень устойчивости и эффективности его производственно-хозяйственной деятельности. Завоевание и сохранение предприятием устойчивого положения на рынке и управление этим

процессом – важная задача, решение которой связано с интеграцией процессов планирования, анализа и контроля на уровне предприятия и всех его функциональных подразделений.

Поэтому некоторые аспекты взаимодействия, особенности становления инновационной сферы деятельности промышленных предприятия с учетом всех факторов изучаются при организации, управлении, контроле и планировании хозяйственной деятельности предприятия, однако комплексный, интегрированный подход к обеспечению устойчивости работы предприятия до сих пор не получил достаточного теоретического и практического обоснования и является актуальной задачей современной экономической науки.

Литература:

1. Воронкова Э.А. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.
2. Грушенко В.И., Фомченкова Л.В. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления // <http://www.manage.ru>
3. Демьяненко И.В. Финансовая стабилизация предприятий и механизм ее обеспечения. – Минск.: Ин-т аграр. экономики, 2001. – 71 с.
4. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 471 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА РОССИЯ–БЕЛОРУССИЯ В УСЛОВИЯХ ИНКОРПОРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. НАУМОВ,

*декан факультета управления Сургутского
государственного университета (СурГУ), д.э.н., профессор*

Е.А. БЫКОВА,

*ассистент кафедры Государственного и муниципального
управления Сургутского государственного университета (СурГУ)*

А.А. КОСТЕНЮК,

аспирант Сургутского государственного университета (СурГУ)

Российско-белорусские отношения на межгосударственном уровне определяются стратегией интеграции на постсоветском пространстве и направленной на укрепление союзного государства в Евразии. Для этого необходимо создание межгосударственных корпораций (МГК) союзного государства Россия-Белоруссия в условиях интеграционной инкорпоративной экономики. Главная роль МГК в инкорпоративной экономике Союза – уменьшение неопределенности путем установления устойчивости структуры взаимодействия между экономическими субъектами.

Сложившаяся корпоративная структура экономики союзного государства Россия-Белоруссия характеризуется недостаточным развитием бизнеса, ограниченным количеством современных компаний, способных эффективно конкурировать на открытых рынках.

Требуется за счет повышения уровня государственного администрирования союзного государства и проведения институциональных преобразований экономики обеих стран выйти на

устойчивые темпы роста ВВП для решения поставленных задач социального развития и обеспечения национальной безопасности.

Только в этом случае будут задействованы:

- имеющиеся у союзного государства Россия-Белоруссия глобальные преимущества и ресурсы развития;
- научно-технический, кадровый и природный потенциалы;
- геоэкономические преимущества;
- развитые торгово-экономические связи с лидерами мировой экономики;
- масштабный транзитный потенциал;
- значительный инвестиционный потенциал;
- макроэкономическая стабильность и сформированная нормативно- правовая база национальных экономик.

Для реализации имеющегося потенциала ускорения развития территорий и регионов союзного государства, повышения конкурентоспособности и эффективности экономик двух стран наиболее целесообразным является создание межгосударственных корпораций союзного государства инкорпоративного типа.

Для выработки и реализации стратегии создания межгосударственных корпораций союзного государства на базе интеграционной инкорпоративной экономики необходимо следующее:

- на основе прогноза социально-экономического и научно-технологического развития экономики союзного государства выбрать межгосударственные инновационно-технологические приоритетные направления, которые могли бы обеспечить лидирующую роль в освоении шестого технологического уклада;
- сформировать ограниченное количество межгосударственных программ, реализуемых межгосударственными корпорациями для расширения фронта научно-технологического прорыва;
- обеспечить инновационный характер инвестиций для реализации приоритетных инновационно-технологических программ в инкорпоративной экономике союзного государства;
- обеспечить развитие венчурного финансирования межгосударственных корпораций союзного государства, развитие инновационной инфраструктуры инкорпоративной экономики;
- создать мощные межгосударственные корпорации (МГК) союзного государства Россия-Белоруссия в первую очередь по

приоритетным направлениям инновационно-технологического развития с ведущей ролью национальных научно-технических центров стран России и Белоруссии на условиях интеграционной инкорпоративной экономики. Это позволит значительную часть получаемой в результате деятельности этих МГК мировой технологической ренты оставлять в странах Союза.

– обеспечить не только подготовку кадров, необходимых для межгосударственных корпораций союзного государства, но и переподготовку и повышение квалификации менеджеров и государственных служащих различных уровней.

Процедуры формирования межгосударственных корпораций союзного государства Россия-Белоруссия на условиях интеграционной инкорпоративной экономики должны также базироваться на определенных принципах, определяющих механизм их реализации.

К основным принципам можно отнести следующие:

– репрезентативность и многопрофильность исходной совокупности национальных инновационных проектов, претендующих на статус межгосударственных инновационных приоритетов и охватывающих все основные направления развития стран Союза, а также принятые и реализуемые межгосударственные программы;

– многокритериальность оценки межгосударственных стратегических приоритетов работы межгосударственных корпораций союзного государства;

– отражение (в шкалах измерения применяемой системы критериев оценки МГК) степени достижения целей экономического развития;

– учет в многокритериальных моделях отбора межгосударственных стратегических приоритетов, значимости критериев отбора и степени соответствия отбираемых межгосударственных проектов принятым критериям;

– экономическая эффективность и соблюдение баланса интересов межгосударственных корпораций, бизнеса и самого союзного государства.

Задача многокритериального выбора приоритетов для межгосударственных корпораций союзного государства может быть решена применением экспертных методов и методов многокритериальной оптимизации [4]

При многокритериальном выборе приоритетов на основе экспертных оценок, как правило, формируется интегральная

оценка проекта с учетом агрегированной оценки значимости каждого критерия и агрегированной оценки степени соответствия рассматриваемого проекта каждому критерию из множества критериев отбора.

При использовании рассмотренных моделей экспертные оценки применяют для определения значимости критериев [6], входящих в систему критериев работы межгосударственных корпораций союзного государства. В этом случае экспертные оценки учитывают влияние результатов реализации межгосударственных приоритетных проектов на различные аспекты экономического и социального развития стран Союза. Экспертные оценки также необходимы для определения степени соответствия экономики критериям инкорпоративности.

Из множества известных экспертных методов наиболее применимыми для оценки работы межгосударственных корпораций союзного государства в рамках интеграционной инкорпоративной экономики являются два: ранжирование и нормирование (балльная оценка) [3].

Ранжирование расширенного перечня критериев отбора межгосударственных приоритетов по их значимости позволяет окончательно сформировать систему наиболее значимых критериев отбора, применяемую в дальнейшем.

Балльная (интервальная) оценка критериев отбора необходима для количественного учета значимости критериев при формировании интегральной оценки степени соответствия этим критериям оцениваемых межгосударственных корпораций союзного государства.

Обработка результатов экспертизы проводится с целью получения агрегированных и согласованных коллективных оценок.

В целом предлагаемый методический подход к формированию межгосударственных корпораций союзного государства можно кратко описать в виде следующих положений:

Для формирования межгосударственных корпораций в условиях интеграционной инкорпоративной экономики, прежде всего, необходимо:

- определить источники информации для формирования МГК;

- установить адекватную систему критериев отбора межгосударственных проектов МГК, претендующих на получение статуса приоритетных;

- определить национальные инновационные приоритеты, приоритеты общие для стран Союза;

- создать по предложениям органов, координирующих научно-техническую деятельность стран Союза массив межгосударственных инновационных проектов, прошедших предварительную комплексную экспертизу уровня научно-технической новизны, экономической эффективности и экологической безопасности и имеющих объективные основания для включения в информационную базу межгосударственных инкорпоративных приоритетов на среднесрочный период.

Необходимо учесть влияние результатов работы межгосударственных корпораций союзного государства Россия-Белоруссия на устойчивое развитие двух стран по направлениям, отражаемым в системе критериев отбора:

- достижение целей экономического и социального развития;

- обеспечение обороноспособности и безопасности;

- реализация национальных приоритетов научно-технического и инновационного развития;

- развитие тенденций интеграции научно-технического и инновационного потенциала и формирование единого технологического пространства;

- повышение конкурентоспособности инновационной продукции и технологий и создание перспектив их выхода на мировой рынок;

- повышение межотраслевой эффективности инноваций;

- развитие социально-ориентированной инфраструктуры;

- улучшение состояния окружающей среды, экологической ситуации и соблюдение рационального природопользования.

Создание межгосударственных корпораций, объединяющих предприятия перспективных отраслей промышленности союзного государства Россия–Белоруссия с использованием инкорпоративного подхода позволит участникам достичь следующих основных целей: удовлетворить требованиям рынка, нуждающегося в регулярных поставках товаров и услуг, отвечающих самым современным требованиям качества; получить эффекта от масштаба закупок материалов; обеспечить обучение персонала, исследование рынка, а также логистические и технологические исследования; охватывать новые рынки сбыта продукции на основе активной маркетинговой деятельности и политики инноваций; достичь устойчивых контактов между фи-

нансовыми и кредитными учреждениями на основе сформированного имиджа МГК.

Для повышения эффективности работы региональных органов управления союзного государства необходимо ускорить формирование межгосударственных корпораций союзного государства инкорпоративного типа.

Главная роль МГК – развиваться и способствовать росту производительности национальных экономик. Тем самым они формируют возможности, которыми располагают члены обществ Союза.

Литература:

1. Фридлянов В., Остапюк С., Степанов Р., Некрасов Р. О межгосударственной инновационной политике Содружества Независимых Государств // Общество и экономика. 2000. № 9–10, С. 209.
2. Государственные приоритеты в науке и образовании. РАН, ИНИОН – М., 2001.
3. Холланд Х., Смит Р. Процесс установления приоритетов в научно-технической политике. Управление наукой в странах ЕС. М., 1999. т. 2.
4. Ларичев О.И., Мошкович Е.М. Качественные методы принятия решения – М., Физматлит. 1996.
5. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных Странах. Изд. 2-е пер. и доп. М., Логос. 2002. С. 391.
6. Оныкий Б.Н., Остапюк С.Ф. Подготовка решений методом экспертных заключений. Учебно-методическое пособие. ЦНИИАтоминформ – М., 1977.
7. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., Экономика. 2001.
8. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М., ИНФРА–М. 2002.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

С.Б. АРТЕМЕНКОВ,

*аспирант кафедры экономики и управления Института
бизнеса, психологии и управления*

В связи с расширяющейся практикой освоения инноваций в сфере промышленности необходимо рассмотреть некоторые аспекты формирования инвестиционного портфеля промышленного предприятия.

В соответствии с общепринятыми правилами портфель инвестиционных проектов формируется, как правило, инвесторами. Осуществляющими производственную деятельность, также профессиональными инвесторами – инвестиционными компаниями, фондами, финансово-промышленными группами. По сравнению с другими видами инвестиционных портфелей, портфель инновационных проектов обычно является более капиталоемким, более рискованным в связи с неопределенностью получения финансового, коммерческого или технологического результата. По вполне понятным причинам новая технология создает свои, так называемые технологические риски. Их суть можно свести к нескольким вопросам: удастся ли промышленному предприятию, внедряющему новые технологии, освоить их в серийном производстве, будут ли достигнуты показатели в серии, которые имеются в проектной документации. Эти черты определяют более высокие требования к формированию инновационного портфеля проектов промышленного предприятия.

Для преодоления этих рискованных моментов целесообразно процесс инновационных решений этапировать (термин автора), т.е. выделить определенные этапы самого инновационно-инвестиционного процесса. Это связано не только с тем, что новые технологии сложны, но главным образом с тем, что инвестиции инновационного профиля весьма затратны, капиталоемки, а соответственно важен вопрос получения отдачи от подобных капиталовложений и в какие сроки.

В связи с данной проблемой в диссертационном исследовании предлагается использовать следующие этапы.

1. Поиск инновационных возможностей. Речь идет о том, что в рамках разработанной инновационной стратегии, вне зависимости от наличия инвестиционных ресурсов, должно осуществляться активный поиск вариантов инновационных проектов для возможной их реализации. Следует подчеркнуть: на данном этапе проблема привлечения инвестиций, их объемов еще не имеет столь высокой значимости, поскольку решается лишь технологическая задача – определение выигрышной, прорывной технологии для бедующего промышленного предприятия.

2. Первичный отбор инновационных проектов на основе использования системы критериев. Этот этап чрезвычайно важен для потенциальных инвесторов, поскольку последние в будущем выполняют функцию вкладчиков капитала. Здесь необходимо определить систему этих критериев их ранжирования. Целесообразно систему критериев рассматривать, группируя показатели на экономические и технические.

- Экономические критерии. К ним относятся: ожидаемая сумма чистого дисконтированного дохода, значение внутренней нормы дохода проекта, срок окупаемости и сальдо реальных денежных потоков, стабильность поступления доходов от проекта и др. В эту же группу целесообразно включить и рыночные критерии: оценка вероятности коммерческого успеха, соответствие инновационного проекта уже имеющимся каналам сбыта промышленной продукции, оценка препятствий для проникновения на рынок и т.д.

- Технические критерии. К этой группе целесообразно отнести показатели научно-технической перспективности (патентная чистота изделий и технологий производства, перспективность использования научно-технических решений, положительное воздействие на другие проекты инвестора). При этом необходимо использовать некоторые производственные параметры предприятия: доступность сырья по будущим инновационным проектам, специфику технологических нововведений во взаимосвязи с работой персонала, потребность в дополнительных объемах электроэнергии и сырья.

Помимо этого следует оценивать некоторые внешние критерии, которые в условиях современной российской экономики имеют важное значение. Речь идет о том, чтобы внедрение инновационных проектов было обеспечено с правой стороны, бы-

ло сопровождается благоприятной общественной реакцией, защищено экологическими требованиями.

С нашей точки зрения соблюдение указанных этапов и реализации использования критериев допустимо осуществлять избирательно, т.е. некоторые из них можно считать обязательными (абсолютными), другие оценочными (сравнительными). Невыполнение инновационным проектом обязательных критериев повлечет за собой возможный отказ от его дальнейшего рассмотрения. Так, по группе экономических критериев обязательными будут являться положительное значение NPV проекта, выполнения условия $PI > 1$ и т.д.; оценочными – абсолютная величина NPV инновационного проекта, срок окупаемости проекта и др.

3. Выбор главного критерия отбора инновационного проекта в инвестиционный портфель промышленного предприятия и формулировка системы ограничений. Наиболее существенную роль в процессе формирования инвестиционного портфеля инновационных проектов играет отбор проектов инвестирования по критерию доходности. В качестве критериального показателя доходности, который должен быть максимизирован, используется показатель чистого приведенного дохода инвестиционного портфеля, отражающий совокупный эффект инвестиций:

$$NPV \rightarrow \max$$

В систему ограничений целесообразно включить ряд предлагаемых условий:

– Общий объем инвестиций по проектам в составе портфеля не должен превышать объем инвестиционных ресурсов, выделенных для финансирования инвестиций.

– Минимальная внутренняя форма доходности по объектам инновационного портфеля должна быть не меньше стоимости предполагаемых инвестиционных ресурсов.

– Максимальный срок окупаемости по объектам в составе инновационного портфеля не должен быть больше установленного инвестором норматива.

– Прочие требования, существенные для инвестора и которые он может заявить.

4. Проведение углубленной экспертизы и окончательный выбор инновационного проекта, и формирование инвестиционного портфеля. Углубленная экспертиза инновационных проектов, прошедших указанные выше этапы отбора проводится по показателям их доходности, риска и ликвидности. Главное на

этом этапе – разрешить задачу необходимости осуществления ряда отобранных независимых, взаимодополняющих проектов, подлежащих включению в портфель, при недостатке финансовых ресурсов для их полной одновременной реализации.

В авторской трактовке здесь уместно предложить некоторые варианты решения проблемы по формированию инвестиционного портфеля. При этом должна учитываться специфика реальных инновационных объектов и схем их финансирования.

Вариант 1. Каждый из инвестиционных проектов может быть только полностью. В соответствии с этим и вне зависимости от полноты использования имеющихся финансовых ресурсов должен быть выбран такой их набор, который удовлетворял бы цели формирования инвестиционного портфеля;

Вариант 2. Инвестиционные проекты могут реализоваться по частям (например, введение в строй очереди комбината, частичного комплекса оборудования), в соответствии с вводом в действие произведенных мощностей. В данном случае следует исходить из подбора инновационных проектов, удовлетворяющим двум требованиям – максимальное использование финансовых ресурсов и достижение цели инвестиционного портфеля.

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Часть первая (в редакции Федеральных законов от 09.07.99 №154 ФЗ, от 02.01 2000. – М.: Финансы и статистика, 2001.

2. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации №1234-р от 28 августа 2003 года.

3. Абалкин Л.И. Стратегический ответ России на вызовы нового века/под общей ред. Л.И. Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 608 с.

4. Андрижеевский А.А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учебное пособие / А.А. Андрижеевский, 2-е изд. Допол. и перераб.– Мн. Высшая школа. 2005. – 2 с.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

О.Н. ГЕРАСИНА,

*профессор Государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования Московского
государственного индустриального университета (МГИУ), д.э.н.*

И.В. БЕЛЯНИНА,

*ст. преподаватель Государственного образовательного
учреждения высшего профессионального образования Московского
государственного индустриального университета (МГИУ)*

Система развития управленческого персонала не может обладать свойствами целенаправленности и гибкости без достоверной и надежной оценки ее эффективности.

Между тем, несмотря на высокую степень практической значимости измерения эффективности развития управленческого персонала, этот вопрос является одним из наименее изученных в современной науке управления.

Сложность оценки эффективности развития управленческого персонала предопределена рядом объективных причин, из которых наиболее существенными на наш взгляд являются:

- влияние на результаты деятельности менеджеров большого числа факторов, внешних по отношению к системе их развития;
- неопределенность значений отдельных параметров расчета эффективности развития управленческого персонала (продолжительность воздействия программы развития менеджеров на результаты их деятельности, предполагаемый срок занятости менеджера в организации);
- невозможность формирования экспериментальных и контрольных групп из менеджеров среднего и высшего звена управления в силу их малочисленности и предопределенной этим недопустимой статистической погрешности.

Наряду с объективными причинами надежной оценке эффективности управленческого персонала так же препятствуют:

- дискуссионность вопроса о соотношении эффективности организации и эффективности управления;
- неоправданные попытки разграничить эффективность управленческого труда и эффективность системы управления;
- смешение понятий эффекта и эффективности;
- нерешенность вопроса по поводу критериев эффективности управления и условий их применения;

отсутствие одновременного комплексного учета вероятных позитивных и негативных последствий реализации управленческих решений, в т.ч. в сфере развития управленческого персонала (в форме эффекта, других критериальных показателей, ущерба, упущенной выгоды);

- игнорирование особенностей оценки эффективности отдельных направлений развития управленческого персонала.

Выскажем свою позицию по данным вопросам.

Эффективность организации является более широким понятием по сравнению с эффективностью управления, т.к. достижение организационных целей зависит от деятельности всего персонала, а не только менеджеров.

Понятия эффективности управления, эффективности системы управления, эффективности управленческого труда следует рассматривать как тождественные, т.к. управление современными организациями всегда представляет из себя систему определенного качества, ключевым элементом которой являются управленческие работники. Только благодаря деятельности управленцев становится возможным включение не только человеческих, но и других ресурсов управления в процесс достижения организационных целей. Тождественность понятий эффективность системы управления и эффективность управленческого труда можно доказать и другим способом. Как известно, менеджеры – это прежде всего лица, принимающие решения. Эффективность системы управления есть вектор эффективности отдельных управленческих решений. В свою очередь решение – выбор одной или комбинации альтернатив. В силу этого даже те результаты и затраты, которые формируются за пределами организации (например, при внешнем повышении квалификации руководителей), непосредственным образом связаны с эффективностью принятия решений (а соответственно и с эффективностью труда штатных управленческих работников).

Крайне опасно смешение понятий эффекта и эффективности. Эффект – позитивный результат деятельности, но не соотношение результата и затрат. Внешне эффект близок к абсолютной эффективности разности между полученными (ожидаемыми) результатами и понесенными затратами.

Однако необходимо иметь в виду, что абсолютная эффективность является таковой лишь при полном учете всех затрат (текущих и инвестиционных).

С этих позиций не бесспорна точка зрения И.С. Ладенко и Г.А. Тульчинского, которые различают потребностную, результативную и затратную эффективность. Потребностная эффективность трактуется как отношение целей к потребностям, идеалам, нормам; результативная как отношение результата к преследуемым целям; затратная – как отношение затрат к достигнутым результатам.

Отношение результата к цели в большинстве случаев эффект, а не эффективность, и не имеет значения форма данного соотношения – разность или отношение. Реализация целей, учитывающих потребности общества или его отдельных групп, также является эффектом.

Ряд авторов [1] к числу критериев эффективности управления относят адаптивность способность в долгосрочном аспекте приспособиться к изменениям техники, технологии, культуры поведения, и гибкость – способность в краткосрочном оперативном аспекте реагировать на изменение условий производства, рынка, колебания спроса и соответствующим образом перераспределять ресурсы.

Правомерность отнесения адаптивности к критериям эффективности менеджмента вызывает сомнение. Оперативное и адекватное реагирование на изменение ситуации или создание предпосылок для такого реагирования характеризует тактические и стратегические результаты (эффекты) менеджмента, а не его эффективность.

В то же время в литературе нередко в качестве критериев эффективности управленческого труда предлагаются и такие показатели, которые не отвечают возложенной на них роли. Так, коэффициент соответствия структуры и численности аппарата управления нормативным требованиям характеризует предпосылку достижения результата управления, но не сам результат и тем более эффективность управления. Не могут рассматриваться как критерии эффективности и такие показатели

организации управленческого труда, как коэффициент управляемости, рациональности, управленческой документации, технической вооруженности управленческого труда, его оперативности, надежности, равномерности загрузки управленческих работников. Оценка эффективности управленческого труда может и должна идти от конечных результатов, а не на основе измерения уровня организации деятельности данной категории работников – одного из факторов достижения организационных целей. Хорошая организация управленческого труда – еще не гарантия достижения высоких конечных результатов. Можно оперативно исполнять задания, но с невысоким качеством, не допускать авральных ситуаций, постоянных перегрузок или низкой загруженности работников, нарушений трудовой дисциплины, ошибок в расчетах, повысить уровень информационно-технического обеспечения управленческого персонала, и, тем не менее, не выйти на приемлемый уровень конечных результатов в силу слабого экономического и социального обоснования управленческих решений или по другим причинам.

Данное утверждение еще раз подчеркивает роль решений в процессе управления. Степень обоснованности управленческих решений должна получать количественную, а не качественную оценку. Такие параметры качества решений, как комплексность и системность, гибкость и последовательность, своевременность, реализуемость, следует рассматривать как факторы обеспечения их эффективности (обоснованности).

Можно констатировать, что эффективность управленческого труда и эффективность совершенствования управления (в т.ч. по отдельным направлениям) наиболее точно поддаются измерению через оценку эффективности управленческих решений. Такой подход позволяет наилучшим образом вычлнить влияние системы управления и ее отдельных элементов на степень достижения организационных целей.

Однако для реализации данного подхода необходимо четкое представление об условиях применения критериев эффективности управленческих решений. Нельзя считать единственным критерием эффективности совершенствования управления такой критерий отбора инвестиционных проектов, как чистый дисконтированный доход.

Чистый дисконтированный доход как критерий отбора инвестиционных проектов применим в условиях низкой или средней

степени риска уменьшения прироста или величины денежной наличности, отсутствия острой ценовой конкуренции. В условиях ограниченности собственного капитала, отсутствия широкого доступа к ссудному капиталу, высокой вероятности уменьшения прироста или величины денежной наличности для отбора инвестиционных проектов должен применяться критерий «внутренняя норма доходности», а при неустойчивости, неопределенности рыночной ситуации, угрозе банкротства, необходимости сокращения кредиторской задолженности в относительно сжатые сроки целесообразно использование критерия «срок окупаемости».

Вместе с тем, существуют и общие ограничения использования вышеуказанных критериев отбора инвестиционных проектов.

Во-первых, эти показатели по своей природе являются интегральными (обобщающими). Между тем принятие эффективных управленческих решений (тактических и части стратегических) ведет к частным, а не интегральным результатам (например, росту доли на рынке, экономии материалов, повышению качества продукции и т.д.).

Во-вторых, при расчете значений критериев инвестиционных проектов предполагается движение затрат и результатов по замкнутому кругу в течение ряда лет в рамках одного инвестиционного проекта.

Между тем часто наблюдается эффект трансферта результатов реализации одного решения в затраты на разработку и реализацию другого.

В силу этого расчет эффективности решений с использованием коэффициентов дисконтирования нередко является некорректным, так же, как и определение внутренней нормы доходности.

В-третьих, при расчете показателей эффективности инвестиционных проектов не учитывается база сравнения, в качестве которой в зависимости от целей организации могут выступать: уровень экономических показателей предыдущего периода, их нормативные, плановые, прогнозные значения, уровень показателей, достигнутый ведущими конкурентами. Понятно, что обоснованный выбор базы сравнения выглядит предпочтительнее, чем сравнение значений показателей по вариантам.

Таким образом, эффекты развития управленческого персонала в большинстве случаев представляют собой прирост чистой прибыли вследствие улучшения работы организации (под-

разделения) по конкретному направлению, упущенная выгода – размер недополученной чистой прибыли из-за выбора не самого эффективного варианта развития управленческого персонала, ущерб – потеря капитала или убытки. Вероятности эффектов (ущербов) от реализации программ или проектов развития менеджеров могут определяться различными методами, однако, при частых и существенных изменениях параметров внешней и внутренней среды организации и организационных целей, приоритет имеют методы экспертных оценок (номинальная групповая техника, метод Дельфы).

В данной работе представлен механизм так называемой, стохастической позиционной модели [2].

Стохастическая позиционная модель основана на понятиях условной и реализуемой стоимостей. Ожидаемая условная стоимость или ценность работника определяется тем объемом услуг, который работник может предоставлять в данной организации.

По своей сути условная стоимость включает весь потенциальный доход, который работник может принести организации, если он до выхода на пенсию будет работать в ней. Ценность работника с учетом вероятности того, что он останется работать в организации в течение какого-то времени, определяет ожидаемую стоимость.

Зависимость между ожидаемыми условной и реализуемой стоимостями видна из следующей формулы:

$$PC - UC \times P(O), \quad (1)$$

где УС и РС – ожидаемые условия и реализуемая стоимость;

P(O) – вероятность того, что работник останется работать в организации через некоторый промежуток времени.

В свою очередь P(O) может быть установлена исходя из оценки вероятности ухода работника из организации – P(T) и, наоборот, величина P(T) может выводиться на основе знания P(O):

$$P(T) = 1 - P(O), \quad (2)$$

$$P(O) = 1 - P(T), \quad (3)$$

Определение условной и реализуемой стоимостей позволя-ет оценить альтернативные издержки текучести (АИТ):

$$АИТ = УС - РС = РС \times P(T) \quad (4)$$

При расчете условной и реализуемой стоимостей в стохастической позиционной модели оперируют коэффициентами дисконтирования:

$$УС = \frac{\sum_{i=1}^n R_{it} \times P(R_{it})}{(1+r)^t}, \quad (5)$$

$$РС = \frac{\sum_{i=1}^m R_{it} \times P(R_{it})}{(1+r)^t}, \quad (6)$$

где: $i = 1, m$ – все потенциальные позиции (позиция m – уход из организации);

R_{it} – стоимость позиции i в году t ;

$P(R_{it})$ – вероятность того, что работник займет позицию i в определенный период времени и принесет организации доход R_{it} ;

t – период времени;

r – величина дисконта;

p – вероятный срок службы работника в организации.

Введение состояния ухода при расчете РС снижает вероятности нахождения в прочих позициях по сравнению с аналогичными вероятностями, учитываемыми при определении УС. В результате реализуемая стоимость получается меньше условной.

Стохастическая позиционная модель имеет как достоинства, так и недостатки.

К достоинствам модели следует отнести не только оценку будущего дохода, который может принести работник, находясь на конкретной должности, но и использование индивидуальной матрицы переходов на ожидаемый срок службы сотрудников. При составлении индивидуальной матрицы переходов применяются метод экспертных оценок или аналитико-статистический метод (анализ накопленной внутри организации статистики).

К недостаткам модели относятся: невозможность точной оценки вклада сотрудника в формирование общей массы чистой прибыли организации («расщеплению» поддается прирост чистой прибыли); игнорирование индивидуального потенциала сотрудников, что ведет к неоправданному усреднению ожидаемой ценности работника; неполный учет издержек текучести (позиционная стоимость ухода приравнивается к нулю, издержки текучести сводятся к корректировке в меньшую сторону ожидаемого дохода по другим позициям); не учитываются издержки организации, связанные с профессионально-квалификационным продвижением; не рассматриваются различные варианты служебного и профессионального роста сотрудников.

Таким образом, очевидно, что объективная оценка эффективности развития управленческого персонала невозможна без измерения влияния данного процесса на степень достижения организационных целей, определения прямых и косвенных затрат на адаптацию, обучение, профессионально-квалификационное продвижение менеджеров.

Такой подход должен реализовываться и при узконаправленной оценке – например, при оценке эффективности методов обучения менеджеров. Между тем, при оценке эффективности методов обучения менеджеров часто используют экспертное ранжирование значимости методов по шести критериям: получаемые знания, изменение подхода, мастерство решения, мастерство общения, качество совместных решений и сохранение знаний. Этот способ неизбежно искажает оценку эффективности методов обучения, т.к. названные критерии отражают промежуточные, а не конечные цели обучения, а экспертное ранжирование является качественной, а не количественной оценкой, в силу чего последствия выбора того или иного метода обучения не могут быть выявлены и измерены. При оценке эффективности методов обучения требуется определение силы их влияния на достижение организационных целей. Только измерив это влияние на каждую организационную цель, можно сформировать представление о значимости метода обучения.

В то же время полный отказ от применения качественных методов оценки при определении эффективности программ и проектов развития управленческого персонала был бы неверным шагом. Так, только на основе методов качественной оценки (экспертные оценки, анкетирование) возможно выявить, является ли развитие менеджеров критическим фактором достижения той или иной организационной цели, долю влияния менеджера на целевой показатель, продолжительность воздействия учебной программы на результаты деятельности организации (ее подразделений), ориентировочный срок занятости руководителя в организации на основе исследования его жизненного плана, степени удовлетворенности (неудовлетворенности) трудом [3].

Также необходимо найти «нишу» в системе оценки эффективности развития управленческого персонала для экспериментирования. Эксперимент может быть использован при оценке фактической эффективности обучения менеджеров низового звена управления.

Таким образом, применение методов экспертных оценок, анкетирования, эксперимента позволяет ослабить (устранить) влияние объективных факторов, затрудняющих оценку эффективности развития управленческого персонала. Изложенные взгляды на место эффективности развития менеджеров в системе повышения эффективности организации (сохранения достигнутого уровня эффективности), критерии и особенности ее измерения снимают искусственно созданные барьеры для такой оценки. Только после решения данных вопросов, носящих методологический характер, возможна разработка технологии оценки эффективности системы развития управленческого персонала.

А.С. Лифшицем [1] были разработаны три методики оценки эффективности развития управленческого персонала по отдельным направлениям:

- методика оценки эффективности адаптации молодых руководителей и специалистов;
- методика оценки эффективности обучения менеджеров;
- методика оценки эффективности управления карьерой менеджеров.

Результаты оценки эффективности развития управленческого персонала по этим направлениям могут быть обобщены, однако необходима специфика процессов адаптации, обучения и управления профессионально-квалификационным продвижением, которая проявляется в их целях и последствиях.

Цель профессиональной адаптации – приведение трудовой отдаче молодых руководителей и специалистов к нормальному (допустимому) уровню за минимальный период времени.

Цель обучения менеджеров – рост управленческого потенциала для решения новых задач.

Соответственно в процессе адаптации, обучения и управления карьерой имеются разные приоритеты развития человеческого капитала управления (акценты развития способностей, знаний, деловых и личностных качеств не являются неизменными при реализации целей адаптации, обучения и управления карьерой). Поэтому методики должны давать возможность проследить взаимосвязь между развитием человеческого капитала управления и достижением целей адаптации, обучения и управления карьерой.

Различие целей направлений развития управленческого персонала предопределяет различие прямых последствий

осуществления программ (проектов) адаптации, обучения и профессионально-квалификационного продвижения.

Вместе с тем, различие видно не только в прямых, но и косвенных последствиях решений в сфере адаптации, обучения и профессионально-квалификационного продвижения.

Косвенным последствием адаптации может являться обесценение затрат на привлечение и отбор управленческого персонала из-за увольнения молодых руководителей и специалистов, не сумевших адаптироваться.

Косвенным последствием обучения является риск потери квалифицированных менеджеров, приобретших новые компетенции и повысивших свою конкурентоспособность на рынке труда.

К косвенным последствиям профессионально-квалификационного продвижения следует отнести риск недоиспользования потенциала эффективного выполнения работ на предыдущих должностях заменяемого и замещающего менеджеров.

Несмотря на необходимость создания отдельных методик оценки эффективности развития управленческого персонала по направлениям, представляется возможным выделить базовую методику, положения и алгоритмы которой будут использованы и в других методических разработках. Такой методикой является методика оценки эффективности обучения менеджеров, что объясняется включением обучения в процесс адаптации и карьерного продвижения. Методика оценки эффективности обучения менеджеров рекомендует выполнение следующих процедур (шагов).

На первом шаге определяются цели и целевые показатели, достижение которых непосредственно связано с обучением менеджеров. В *таблице 1*, основанной на рекомендациях А.С. Лившица [1] содержится обоснование отнесения феномена достижения организационных целей на воздействие системы обучения менеджеров.

Из *таблицы 1* видно, что реализация целей может требовать от руководителей умения пойти на риск, развитого стратегического и экономического мышления. Эти качества не присущи руководителям изначально, а формируются в результате систематического обучения.

Необходимо иметь в виду, что не все организационные цели достигаются за счет развития менеджерского потенциала. К таким целям, как правило, относятся: выполнение плана поставок, выполнение плана комплектования штатов, сохранность

основных фондов, отсутствие сверхнормативных простоев оборудования, улучшение трудовой дисциплины, выполнение плана обеспечения производства материальными ресурсами и т.д. Реализация данных целей в немалой степени зависит от проявления менеджерами таких качеств, как настойчивость, требовательность по отношению к подчиненным, решительность, умение самостоятельно и оперативно принимать решения, работоспособность. Развитие этих качеств затруднительно, но даже если оно и происходит, то путем накопления жизненного опыта руководителя, а не его систематического обучения.

На втором шаге оцениваются ограничения, детерминирующие максимально возможную степень достижения зависящих от обучения менеджеров целей. При этом следует иметь в виду, что для разных целей набор ограничений будет различен. Так, для цели «увеличение объема производства новой продукции» в качестве ограничения будут выступать мощности оборудования по выпуску новой продукции, объем и качество сырья (материалов), которое может быть направлено на производство новой продукции, численность и квалификация рабочих и специалистов, привлеченных для реализации данной цели, маркетинговый потенциал.

Таблица 1

**Обучение менеджеров как критический фактор
достижения организационных целей**

Цель	Обоснование обучения менеджеров как критического фактора достижения цели
Увеличение объема выпуска новой продукции	Данный результат может быть достигнут, если руководители разовьют такие качества, как уверенность в собственных силах, терпимость к неопределенности, умение пойти на разумный риск. Эти качества поддаются развитию с помощью обучения. Обучение также позволяет руководителям приобрести знания, способствующие оценке выгоды выпуска новой продукции и перспективы ее производства

Цель	Обоснование обучения менеджеров как критического фактора достижения цели
Устойчивый прирост капитала (минимизация ущерба от сокращения величины капитала)	Для реализации цели необходимо совершенствование с помощью обучения таких качеств, как умение видеть перспективу, долговременная ориентация (умение найти баланс между накоплением и потреблением), умение учитывать упущенную выгоду при принятии решений
Сокращение дебиторской задолженности	Реализация цели требует знаний в области управления дебиторской задолженностью
Сокращение текущей части персонала	Эффективное управление текучестью персонала невозможно без знаний менеджеров по персоналу в этой области
Рациональное высвобождение персонала	Реализация целей предполагает наличие у руководителей системных знаний в области высвобождения персонала
Оптимизация запасов материалов, экономия материальных ресурсов за счет совершенствования конструкции изделий и технологии производства, уменьшение потерь при замене материалов	Достижение целей становится возможным при наличии у руководителей знаний в сфере оценки эффективности использования материальных ресурсов и формирования оборотного капитала

На третьем этапе определяется менеджерский потенциал реализации *r*-ной цели (качественная оценка). Для этого производится сопоставление степени развитости «критических» качеств, знаний и способностей менеджера с требованиями, предопределяемыми необходимостью реализации *r*-ной цели, учитываются выявленные на втором шаге внешние и внутренние ограничения, оцениваются возможности развития «критических» факторов за счет обучения, что в совокупности позволяет оценивать наличный менеджерский потенциал. При оценке будущего менеджерского потенциала необходимо использовать результаты прогноза уровня ограничений достижения *r*-ной цели.

На четвертом шаге определяются способы расчета последствий реализации программ (проектов) обучения менеджеров. Решение этой задачи сводится к выбору адекватных способов оценки последствий достижения (недостижения) организационных целей, зависящих от критических факторов (см. шаги 1–3).

На пятом шаге определяются вероятности наступления позитивных и негативных последствий обучения менеджеров или средневзвешенная их оценка:

$$E = \frac{A + 4M + B}{6}, \quad (7)$$

где E – средневзвешенная оценка последствий обучения менеджеров;

A – наиболее пессимистическая оценка;

M – наиболее вероятная оценка;

B – наиболее оптимистическая оценка.

На седьмом шаге определяются доли влияния менеджеров на степень и последствия достижения целей, чувствительных к обучению руководителей.

На восьмом шаге производится подсчет последствий от выбора d -го варианта обучения управленческого персонала. Здесь при установлении времени отдачи программы обучения менеджеров, необходимо ориентироваться на оценки устойчивости конкретных организационных целей.

На девятом шаге определяются затраты, необходимые для реализации варианта обучения управленческого персонала.

На десятом шаге рассчитывается эффективность варианта обучения управленческого персонала. Для этого могут использоваться следующие формулы:

$$\Theta = \frac{\Theta u}{3p.y.} = \frac{\sum_r \mathcal{E}r - \sum Yr}{3p.y.}, \quad (8)$$

где Θu – интегральный результат реализации варианта обучения управленческого персонала (учитывающий как позитивные, так и негативные последствия);

$3p.y.$ – затраты на разработку и реализацию варианта обучения управленческого персонала;

$\mathcal{E}r$ – эффект от реализации r -ной цели, критическим фактором достижения которой является обучение менеджеров;

Yr – ущерб, обусловленный недостижением r -ной цели.

$$\Theta = \sum \Theta_r - \sum Y_r - 3p.y., \quad (9)$$

$$\Theta^{kp} r = \Theta_r - 3p.y., \quad (10)$$

$$\Theta^{kp} r = Y_r - 3p.y., \quad (11)$$

где $\Theta^{kp} r$ – эффективность достижения (недостижения) r -ной цели.

На одиннадцатом шаге осуществляется выбор варианта обучения управленческого персонала по критериям: максимум интегральной или локальной эффективности, минимум ущерба.

Исходя из вышесказанного, отличие методики оценки эффективности системы адаптации молодых руководителей и специалистов от методики оценки эффективности обучения управленческого персонала состоит:

- в сужении перечня целей, по степени достижения которых судят о результативности системы адаптации (в перечень не могут попасть цели, достижение которых является делом повышенной трудности);

- в иной базе сравнения, исходя из которой рассчитывается эффект или ущерб, обусловленные системой адаптации, – такой базой является приемлемый уровень достижения целей, а не ее потенциальный уровень;

- в различии состава затрат на адаптацию и обучение менеджеров;

- в снижении издержек по поиску нового персонала;

- в снижении количества увольнений сотрудников, проходящих испытательный срок, как по инициативе администрации, так и по собственному желанию;

- в сокращении времени выхода на точку рентабельности для новых сотрудников.

Литература:

1. Лившиц А.С. «Концепция развития потенциала управленческого персонала промышленных предприятий». – М.: Изд-во «Наука», 2003.

2. Вершигора Е.Е. Методы расчета экономической эффективности управленческого труда менеджмента: Учебное пособие. – М.: ИНФРА, 1999.

3. Базаров Т.Ю., Беков Х.А., Аксенова Е.А. Методы оценки управленческого персонала государственных и коммерческих структур. – М.: «Центр кадровых технологий – XXI век» (ЦКТ).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Р.Ю. КОНДРАТЬЕВ,

*соискатель кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

Важная черта современной международной финансовой системы – формирование на ее основе мирового ссудного валютного рынка. В условиях глобализации рынков и финансов появились новые возможности для получения высоких доходов крупными финансовыми объединениями, задающими мировые стандарты банковской деятельности.

Это связано в известной мере с активным внедрением банковских финансовых карт в сочетании с кассовыми автоматами, что позволило существенно расширить объем розничных банковских операций и получать дополнительный доход от использования этих форм обслуживания клиентов.

По существу, процесс автоматизации банковских операций в национальных банках способствовал их интеграции в международную финансовую систему. Однако такая интеграция доступна лишь крупным национальным банкам, тогда как средние и мелкие банки, если им удастся выжить, сохраняют национальные традиции и стандарты своей деятельности.

Глобализация также ускоряла переход на МСФО. Так, все кредитные организации стран ЕС, акции которых котируются на биржах, начали переход на стандарты МСФО в 2005 году.

Для понимания многогранности последствий, связанных с процессами глобализации в финансовой сфере, представляет определенный интерес обобщенная характеристика трех основных направлений интернационализации и развития глобальной финансовой системы, сформулированных экспертами Мирового банка. Имелись в виду следующие направления:

– интернационализация финансовых услуг, включая проникновение на национальные рынки иностранных банков и дру-

гих финансовых учреждений, пользующихся хорошей репутацией. Данный процесс эксперты были склонны рассматривать как потенциально мощный генератор повышения эффективности, усиления конкурентоспособности и стабильности банковских систем;

– увеличение объемов международных потоков денег, вкладываемых в уставные капиталы, которые становятся более интенсивными, чем международные потоки долговых обязательств;

– усиление международных потоков долговых обязательств, ключевым переменным фактором которых выступают уровни процентных ставок и валютные курсы.

Международный аспект глобализации проявляется и в резком росте объема финансовых услуг, предоставляемых иностранными финансовыми организациями развивающимся странам.

Если первое из указанных направлений хотя бы потенциально может способствовать повышению конкурентоспособности национальных банковских систем за счет приносимых в стране иностранными финансовыми организациями новейших банковских технологий, что даже может стать фактором экономического роста этих стран, то второе и третье направления финансовой глобализации, проявляющиеся в росте масштабов межнациональных финансовых операций, создают невиданную громоздкость и сложность всей международной финансовой системы, делая ее более рискованной.

Одним из проявлений глобализации и интернационализации банковской деятельности стала объективная необходимость не только в координации усилий надзорных органов разных стран, но и в создании международных структур банковского надзора (потребность в частичном выведении надзора из-под контроля национальных государственных органов).

В этих условиях мировое сообщество пытается противостоять негативным тенденциям и процессам в функционировании финансовых систем с помощью разработки единых международных норм поведения для всех участников мирового рынка капиталов. Это включает межгосударственные соглашения и использование возможностей международных организаций.

К числу последних надо отнести в первую очередь Международный валютный фонд (МВФ), выступающий в настоящее время и как глобальная надзорная организация. МВФ выступил

с инициативой выявления и мониторинга недостатков, уязвимых мест, характерных для международных финансовых рынков, а также изучения природы кризисов. При этом МВФ исходит из необходимости упорядочения всего мирового финансового рынка.

После финансового кризиса 1974 года был создан орган координации и надзора за деятельностью центральных банков – Базельский комитет по банковскому надзору. Банки ощущали необходимость разработки хотя бы минимальных стандартов надзора за международными банковскими группами и трансграничными финансовыми институтами.

Таким образом, с течением времени все больше стала ощущаться потребность в международном регулировании финансовой системы. Первые шаги в этой области были связаны с совершенствованием информационной базы и обеспечением большей прозрачности деятельности ведущих международных финансовых организаций – МВФ и Мирового (Всемирного) банка.

К числу наиболее влиятельных международных финансовых организаций, как уже отмечено, относится Международный валютный фонд, созданный под эгидой ООН согласно решению конференции в Бреттон-Вудсе (США) в июле 1944 года с целью «помочь странам восстановить экономическую активность, конвертируемость валют и многостороннюю торговлю». Эта организация проводит разнообразную деятельность в финансовой сфере, и ее основная официально декларируемая политика направлена на стимулирование устойчивого роста и финансовой стабильности в странах – членах МВФ. Особым направлением деятельности Фонда считается борьба с бедностью в странах с низкими доходами населения.

Другой ведущей международной организацией является Мировой (Всемирный) банк. Это огромная организация, в которой работает свыше 10 тыс. сотрудников, занятых в ее штаб-квартире в Вашингтоне и в 109 ее региональных отделениях. В 2004 году данный банк выделил 20,1 млрд долларов США на реализацию 245 проектов в развивающихся странах.

В группе Всемирного банка центральное место занимает Международная финансовая корпорация (МФК), организованная в 1956 году и занимающаяся многими вопросами. Эта организация действует в опоре на широкую сеть, охватывающую многие страны мира, включая страны Азии и Африки. Ее дея-

тельность направлена прежде всего на содействие устойчивому притоку инвестиций в частный сектор экономики развивающихся стран; МФК выступает крупнейшим в мире инвестором для таких стран. За весь период своей деятельности она вложила более 40 млрд. долларов США собственных средств и организовала синдицированные кредиты на сумму 20 млрд долларов для 2800 фирм в 140 странах мира.

Российская Федерация стала членом МФК в 1993 году, и с тех пор эта организация инвестирует свои средства и в российский частный сектор экономики.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был создан в 1944 году совместно с МВФ в целях восстановления и реконструкции мировой экономики. Он находится в совместном владении 151 страны, и его капитал состоит из взносов правительств этих стран. Банк предоставляет заемщикам финансирование из средств, которые сам занимает на мировом рынке капитала, а также из поступлений по предыдущим займам и из собственных доходов. В момент основания банка его главная задача была сформулирована как создание международной финансирующей организации для поддержки и реконструкции экономики, разрушенной в годы Второй мировой войны. По мере восстановления хозяйства европейских стран банк смог направить свои усилия на работу с развивающимися странами.

МБРР ссужает средства какому-либо правительству для развития экономической инфраструктуры страны, например дорожной сети и объектов энергетики. Эти средства предоставляются развивающимся странам, которые уже вышли на более высокие стадии экономического и социального роста. Займы выдаются исключительно странам – членам МВФ, как правило, в тех случаях, когда частный капитал на приемлемых условиях им недоступен. Займы обычно имеют льготный период в 5 лет и должны возвращаться в течение 15 или менее лет. Как правило, банк предоставляет займы в конвертируемых валютах лишь для покрытия необходимых расходов на импорт, они должны возвращаться в тех же валютах по долгосрочным курсам

Интеграционные процессы в Европе и введение в обращение европейской валюты евро сопровождалось интеграционными процессами и в банковской сфере. Это нашло свое выражение, в частности, в создании Европейского центрального

банка. В настоящее время это самый молодой центральный банк в мире, участниками которого выступают правительства целого ряда европейских стран. Основной своей задачей данный центральный банк считает поддержание стабильности цен в Европе и защиту покупательной способности единой европейской валюты. Под стабильностью цен понимается рост потребительских цен не более чем на 2% в год.

Банк действует независимо от Европейского Союза, имеет свое представительство в МВФ. Целью такого представительства является интенсивный обмен информацией. Информационный обмен налажен и с другими международными организациями.

Литература:

1. Банковский капитал в экономике регионов России: Информационно-аналитические материалы V всероссийской банковской конференции. – М., 2003.
2. Тальянцев С.В. Проблема допуска иностранного капитала в национальную банковскую систему // Деньги и кредит. 2004. № 8.
3. Финансы для роста: выбор политики в меняющемся мире // Банки: мировой опыт. 2002. № 1.

РЕАЛИЗАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АДРЕСНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ

В.В. КРАСИЛЬНИКОВ,

*аспирант Московского государственного
индустриального университета (МГИУ)*

Важнейшим условием активизации инвестиционной деятельности является формирование в российской экономике благоприятного инвестиционного климата, что предполагает необходимость:

- устойчивой стабилизации и последующего оживления производства;
- осуществления комплекса мер по оздоровлению финансово-кредитной системы;
- четкого разграничения сфер ответственности федерального и местного бюджетов;
- дальнейшего последовательного снижения темпов инфляции;
- проведения взвешенной политики на фондовом рынке;
- создания благоприятного налогового режима;
- стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики за счет развития системы государственных гарантий, предоставляемых частному инвестору.

Принципы и направления использования государственных капиталовложений определяются Федеральной адресной инвестиционной программой (далее – ФАИП).

Федеральная адресная инвестиционная программа, являющаяся составной частью федерального бюджета на очередной финансовый год, определяет объемы расходов на государственные капитальные вложения, в том числе в форме субсидий и субвенций, предусматриваемые на реализацию федеральных целевых программ (подпрограмм), ведомственных целевых программ, а также на решение отдельных важнейших социально-экономических вопросов, не включенных в эти программы (подпрограммы), на основании предложений, одобренных Пре-

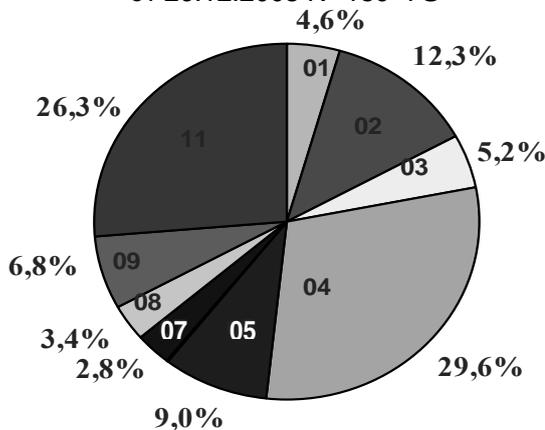
Проблемы дня

зидентом Российской Федерации либо Правительством Российской Федерации.

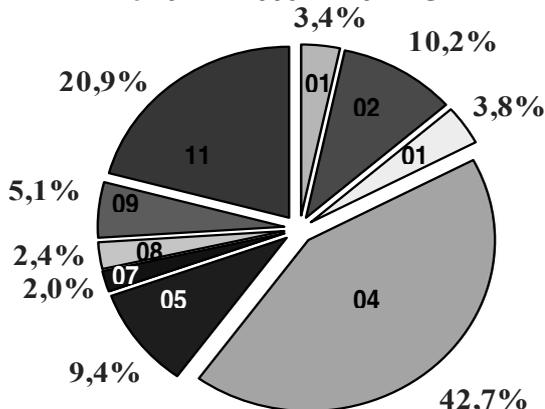
Информация об изменении объемов финансирования госкапвложений, предусмотренных на реализацию ФАИП, представлена в разрезе разделов функциональной структуры расходов на *диаграмме №1* (в процентном соотношении от общего объема).

Диаграмма № 1

Утверждено Федеральным законом от 26.12.2005 № 189-ФЗ



от 01.12.2006 № 197-ФЗ



- 01** «Общегосударственные вопросы»
- 02** «Национальная оборона»
- 03** «Национальная безопасность»
- 04** «Национальная экономика»
- 05** «Жилищно-коммунальное хозяйство»
- 06** «Охрана окружающей среды» (менее 0,1%)
- 07** «Образование»
- 08** «Культура, кинематография, средства массовой информации»
- 09** «Здравоохранение и спорт»
- 11** «Межбюджетные трансферты»

Значительная часть средств федерального бюджета направляется на реализацию инвестиционных проектов в социальной сфере. В связи с этим важное значение приобретает эффективность их использования. Кроме того, создание социально-значимых объектов для населения страны являются частью приоритетных национальных проектов.

Реализация этой задачи предполагает строительство новых объектов, а также реконструкцию и завершение строительства ранее созданных объектов.

По данным Росстата в соответствии с Федеральной адресной инвестиционной программой на 2006 год из 2802 строек к социально-значимым комплексам отнесены 1808 строек. Фактически в 2006 году введено в эксплуатацию 462 стройки (16,5% от общего количества строек), в том числе 238 строек, относящихся к социальному комплексу (13,2% от общего количества строек, отнесенных к социальному комплексу, или 30,9% от намеченных к вводу в 2006 году).

На протяжении многих лет большое число социально-значимых объектов были заброшены или законсервированы (примером является ситуация, сложившаяся с клиничко-поликлиническим комплексом НИИ кардиологии им. В.А. Алмазова г. Санкт-Петербурга). При сохранении таких темпов строительства можно предположить, что запланированный уровень 2006 года будет достигнут только через 6 лет.

Особенностями исполнения расходов, предусмотренных в 2006–2007 годах на реализацию ФАИП, были следующие.

Федеральной целевой программой «Жилище» на 2002–2010 годы предусмотрено обеспечение жильем отдельных категорий граждан в виде субсидий, в том числе федеральных государственных гражданских служащих.

В 2006–2007 годах рядом министерств и ведомств не были использованы средства, предусмотренные федеральной целевой программой «Жилище».

В октябре 2006 года в ФАИП включены расходы на реализацию федеральной целевой программы «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)», которые в 2006 году практически не осуществлены: из предусмотренных 3 912,1 млн. рублей использовано 473,4 млн. рублей (12,1%).

В расходы по непрограммной части ФАИП были включены объемы госкапвложений в сумме 12 600 млн. рублей на строительство 8 федеральных центров высоких медицинских техно-

логий (государственный заказчик – Росздрав), из которых освоено только 3 200 млн. рублей, или 25,4% (авансирование проектно-изыскательских работ).

Одной из главных причин такого положения является недостаточное государственное финансирование, а также отсутствие порядка предоставления субсидий для федеральных государственных служащих.

Правительство РФ предприняло шаги по исправлению сложившейся ситуации. Общий объем государственных вложений был освоен на 90–95%. Однако, несмотря на положительные тенденции, в настоящее время темпы строительства и ввода социально-значимых объектов недостаточны. Причины этого заключаются в следующем:

1. Использование устаревших технологических решений и оборудования, заложенных в проектах строительства.

2. Недостаточный контроль со стороны государственных заказчиков за соблюдением застройщиками нормативных сроков строительства и сметных расходов.

3. Отсутствие мотивации для сокращения объема незавершенного строительства.

Кроме того, необходимо отметить недостаточную эффективность управления бюджетными средствами, что приводит к завышению стоимости строительно-монтажных работ, а также к нецелевому использованию средств федерального бюджета. Службы технического надзора нуждаются в кадровом усилении, а также в обеспечении соответствующей нормативно-правовой базой.

К снижению контроля за расходованием бюджетных средств может привести и включение всех строек и объектов ФАИП в ведомственную структуру расходов федерального бюджета (в 2006–2007 годах уже включены объекты коммунальной инфраструктуры, жилые дома и общежития, федеральные центры высоких медицинских технологий). Так, целевые бюджетные средства зачастую направляются не на строительство запланированных социально-значимых объектов, а на содержание и эксплуатацию отдельных сооружений. В качестве примера можно привести ситуацию, сложившуюся с комплексом защитных сооружений от наводнений города Санкт-Петербурга, на содержание и эксплуатацию которых ежегодно тратится до 30 млн. рублей, что расценивается Счетной палатой Российской Федерации как отвлечение бюджетных средств от строительства и неэффективное их использование.

Целевое использование средств федерального бюджета выделенных на строительство социально-значимых объектов, улучшение нормативно-правовой базы, усиление контроля со стороны государственных заказчиков и заказчиков-застройщиков приведет к ускорению реализации национальных программ, в части создания социально-значимых объектов.

Литература:

1. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 2 (122)/2008 г.
2. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 11 (119)/2007 г.
3. Рудашевский В.В., Львов А.М., Фурщик М.А. Вернуть иностранного инвестора не только нужно, но и можно // Инвестиции в России. 2003. № 1.
4. Авторский коллектив Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. и др. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. (Вторая редакция). – М.: Экономика, 2000. – 421 с.
5. Информационный портал Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПЕРИОД С 2000 ПО 2006 ГОД

Е.Л. НЕЗНАХИНА,

старший преподаватель кафедры

*«Экономика и предпринимательство» факультета экономики
менеджмента и инноваций ГОУ ВПО Нижегородский
государственный технический университет (НГТУ), к.э.н.*

М.С. ВЕРЕТЕНОВА,

аспирант, старший преподаватель кафедры

*«Связи с общественностью, маркетинг и коммуникации»
факультета коммуникативных технологий ГОУ ВПО
Нижегородский государственный технический университет (НГТУ)*

Легкая промышленность является одним из основных видов деятельности формирующих бюджет во многих странах. Отечественная легкая промышленность традиционно является ориентированной на внутренний рынок. На сегодняшний день, легкая промышленность – это многопрофильный производственный комплекс, который обеспечивает самые разнообразные потребности экономики страны: производство социально значимой продукции, производство продукции технического назначения, производство продукции для оборонного комплекса.

Одним из объективных показателей, позволяющим провести анализ развития легкой промышленности является индекс промышленного производства в процентах к предыдущему году.

Индекс промышленного производства – относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенных материальных благ в сравниваемых периодах. Индекс производства используется при анализе динамики физического объема продукции. Для исчисления индекса производства исполь-

зуется метод, основанный на динамике натуральных показателей продукции по установленному набору товаров с последующей агрегацией по укрупненным отраслям и в целом по промышленности – по ОКОНХ; по видам деятельности, подгруппам, группам, подклассам, классам, подразделам и разделам – по ОКВЭД – агрегированный индекс производства по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (рис. 1) [1, 2].

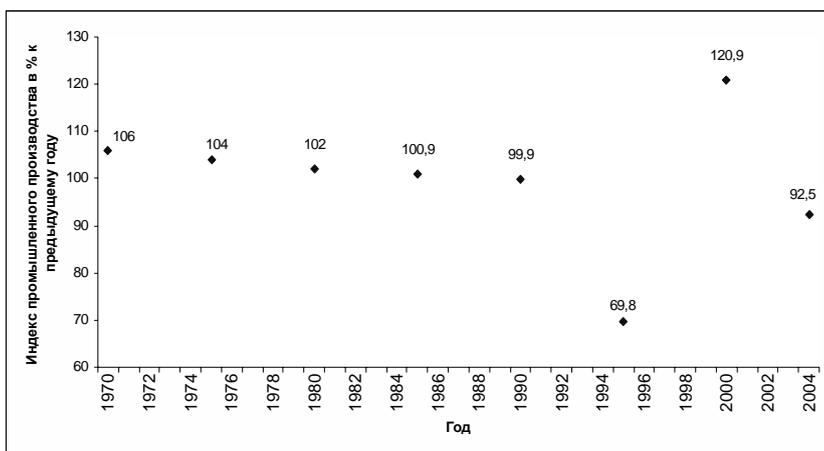


Рисунок 1. Индекс промышленного производства в легкой промышленности в % к предыдущему году за период 1970–2004 гг.

Легкая промышленность всегда занимала важное место в производстве общественного продукта. Советский союз располагал мощным промышленным комплексом по производству тканей, одежды, обуви, трикотажных и других изделий легкой промышленности. Комплекс включал 2/3 предприятий и производств легкой и текстильной промышленности со стоимостью основных промышленно-производственных фондов 18,5 млрд. руб. и численностью промышленно-производственного персонала 2,3 млн. человек.

Пик ее развития в послевоенное время пришелся на начало 70-х гг. В этот период доля легкой промышленности в общем объеме промышленного производства достигала 1/6, а в товарообороте – почти 1/4, среднегодовая численность промышленно-производственного персонала превысила 3 млн. человек.

Кризис легкой промышленности стал наблюдаться в середине – конце 70-х гг. и выражался в неспособности удовлетворить потребности населения по большинству позиций выпускаемой продукции и падении качества производимой продукции, массовом перепроизводстве не находящих спроса изделий.

Исторические события, связанные с распадом Советского Союза являются не только переходным периодом в экономике государства, но и новым этапом развития отрасли.

Дефолт 1998 года позволил легкой промышленности улучшить свое положение: массовое бегство импортеров и резкое снижение платежеспособности населения изменило структуру спроса – потребитель стал покупать российское. Предприятия, сохранившие к этому времени кадровый и производственный потенциал, не только восстановили утраченные позиции на отечественном рынке, но и начали продвигать продукцию на Запад. Отрасль более четырех лет демонстрировала существенный рост объемов производства, являлась по этому показателю одним из лидеров промышленного сектора страны. Пиком этого развития был 2000 год, когда индекс промышленного производства составил 120,9% [3].

Уже в 2002 году производство отрасли стало сокращаться. В январе – сентябре 2003 г. в текстильной промышленности выпуск продукции был ниже, чем в аналогичный период 2002 г. на 3,2%, в швейной – на 7,4%. Только в кожевенной, меховой и обувной промышленности производство продукции было выше на 1,9%. В швейной отрасли – одной из наиболее прибыльных в легкой промышленности России – наблюдалось резкое снижение производства по многим группам изделий. По сравнению с 2002 г. выпуск плащей сократился на 45,1%, пальто и полупальто – на 22,8%, платьев и курток – на 19,7% и 16,4% соответственно.

В 2002 году правительством РФ была разработана концепция развития легкой промышленности на период до 2010 года.

В рамках концепции разработаны мероприятия по совершенствованию законодательной базы и развитию экономической и социальной инфраструктуры отрасли. Для успешной реализации указанных мероприятий отрасли необходимо.

В результате реализации Концепции объем выпуска продукции легкой промышленности к 2010 году увеличится в 2 раза. Это соответствует среднегодовому индексу физического объема производства 107%. В этом случае доля отечественной продукции на внутреннем рынке составит не менее 55%. Экспортный потенциал легкой промышленности к 2010 году должен увеличиться до уровня, превышающего импорт товаров легкой промышленности [4].

В 2004 году продолжалось падение производства продукции в натуральном выражении. Из всей текстильной группы товаров положительные темпы выпуска были достигнуты по коврам и ковровым изделиям (в 2,2 раза), трикотажным полотнам (101,4%), льняным тканям (100,8%). Это самые низкие темпы за последние 3 года. Стабильно росло производство нетканых материалов (108,3%). Однако падение объемов производства чулочно-носочных (86,4%) и трикотажных изделий (90,6%) продолжалось. В целом по легкой промышленности индексом производства составлял 92,5% к уровню 2003 года. Продолжал падать выпуск готовых товаров практически во всех ассортиментных группах. Положительные темпы роста были достигнуты только по постельному белью (121,2%) и костюмам (101,5%), но костюмов выпущено всего 6 миллионов на 70 млн. человек мужского населения. Впервые за несколько лет отрицательные темпы производства были у кожевенно-меховой отрасли – 96,4%, при этом были потеряны положительные темпы по юфтевым (95,1%) и жестким кожаным изделиям (99,0%) и пленочным материалам (74,2%). Второй год подряд снижался выпуск кожаной обуви – 96,0%, всего в 2004 году произведено 45,5 млн. пар на 145 млн. жителей России [5].

Дальнейший анализ проведен, согласно ОКВЭД по видам экономической деятельности: «текстильное и швейное производство», «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» (рис. 2, 3).

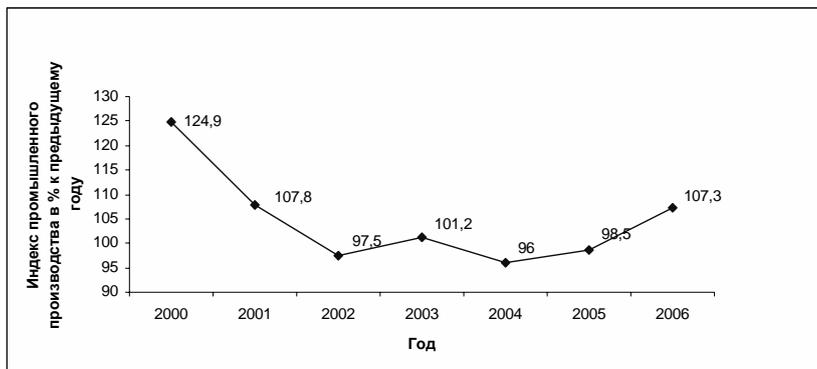


Рисунок 2. Индекс промышленного производства в % к предыдущему году по виду деятельности «Текстильное и швейное производство» за период 2000–2006 гг.

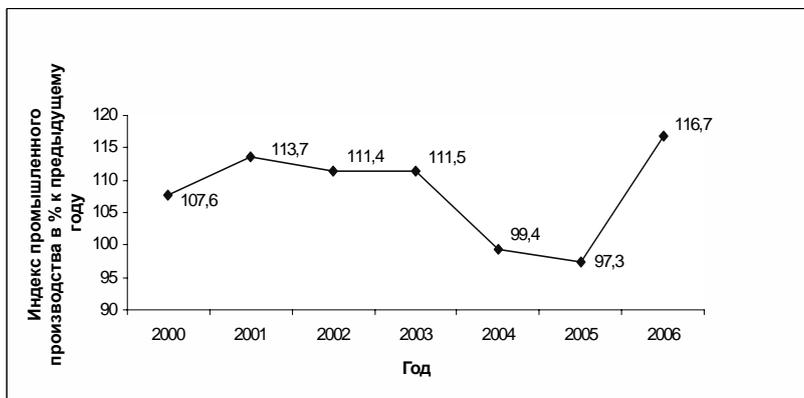


Рисунок 3. Индекс промышленного производства в % к предыдущему году по виду деятельности «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви за период 2000–2006 гг.

В 2004 году был разработан и утвержден распоряжением правительства РФ от 17 декабря 2004 г №652-р «План первоочередных мероприятий по реализации основных направлений развития легкой промышленности» [6], который позволил в

2005 году предприятиям увеличить выпуск товаров легкой промышленности в фактических ценах /без НДС и акцизов/ на 11,6% и довести его в 2005 г до 135,7 млрд. руб. Были обеспечены положительные темпы роста производства в натуральном выражении по сравнению с 2004 г. Впервые за последние несколько лет легкая промышленность РФ закончила 2005 г с положительным сальдированным финансовым результатом, прибыль составила 724,7 млн. руб., доля прибыльных организаций увеличилась до 57% [7].

Однако в 2005 г в легкой промышленности сохранилась тенденция снижения объемов производства, но более низкими темпами, чем в предыдущие годы. Индексы физического объема производства по видам экономической деятельности в 2005 г были следующими: в текстильном и швейном производстве – 98,5%; в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 97,3%.

Темпы роста производства в легкой промышленности в 2006 г. заметно увеличились: текстильное и швейное производство выросло на 7,3%, а производство кожи, обуви и изделий из кожи – на 16,7%. Легкая промышленность оказалась в числе четырех других видов деятельности, на которых производство увеличилось более чем на 10% (при росте по обрабатывающим производствам России в целом на 4,5%). В 2006 г. превышен уровень выпуска продукции легкой промышленности в сравнении с предыдущими годами, вырос выпуск тканей – 100,7%, при этом опережающий рост обеспечен в производстве шелковых – 108,2% и льняных тканей – 107,0%. Производство ковров и ковровых изделий выросло в 2,5 раза, выпуск чулочно-носочных изделий увеличился на 10,7%. Рост производства кожи, изделий из кожи и обуви составил 116,7%. При этом производство натуральных кож увеличилось на 38,4%, производство обуви – на 11,9%. Однако не было преодолено падение в швейном и меховом производствах, которые сократились на 0,3%, имело место сокращение объемов производства кожгалантерейных изделий – 0,2%; в текстильном производстве продолжается падение выпуска шерстяных тканей и трикотажных изделий, в швейном производстве сокращается выпуск пальто, пиджаков, платьев, брюк, курток. Все это свидетельствует о неустойчивости достигнутых результатов промышленного роста.

Анализируя состояния легкой промышленности в 2007 году следует отметить, что финансовое состояние несколько стабилизировалось. В январе-июне 2007 г. рост текстильного и швейного

производства составил 105,2% к январю-июню 2006 г. (январь-июнь 2006 г. к январю-июню 2005 г. – 110,8%), производства кожи, изделий из кожи и производства обуви – 113,8% (112,3%).

Замедление роста текстильного и швейного производства относительно соответствующего периода 2006 г. обусловлено замедлением роста текстильного производства (103,5% против 112,3% в январе-июне 2006 г.) в связи со снижением выпуска большинства основных видов продукции. Так, выпуск хлопчатобумажных тканей снизился на 0,9%, шерстяных – на 0,6%, льняных – на 19,7%, трикотажных изделий – на 4,2%. Вместе с тем производство шелковых тканей и нетканых материалов увеличилось соответственно на 19% и 7,9%.

Рост производства одежды, выделки и крашения меха составил 107,8% к январю-июню 2006 г. (январь-июнь 2006 г. к январю-июню 2005 г. – 103,4%).

В январе-июне производство кожи, изделий из кожи и производство обуви увеличилось на 13,8%. При этом производство натуральных кож возросло на 41,6%, кожгалантерейных товаров – на 2,3%. Производство обуви сократилось на 4,1%.

За I квартал 2007 г. сальдированная прибыль предприятий легкой промышленности (по крупным и средним организациям) составила 375,4 млн. руб. и соответствует уровню января-марта 2006 г. При этом прибыль предприятий, выпускающих текстильную и швейную продукцию, составила 252,5 млн. руб., выпускающих кожевенно-обувную продукцию – 122,8 млн. руб.

На I апреля 2007 г. доля убыточных предприятий в текстильном и швейном производстве составила 35,7% (соответствующий период 2006 г. – 36,2%), в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 30% (34%) [8].

Несмотря на принимаемые меры по активизации борьбы с контрабандой и контрафактом и наведению порядка в путях повышения прозрачности отечественного рынка страны, практически не сокращается давление серого импорта на отечественного производителя. Продолжается ускоренный рост поступления на рынок огромных объемов импортных товаров легкой промышленности, опережающий рост объемов производства отечественных товаров. Доля российской продукции легкой промышленности на сегодняшний день составляет не более 20% против 55% согласно концепции развития легкой промышленности [9].

Ситуацию наглядно иллюстрируют данные таблицы 1, в которой представлены показатели производства по отдельным видам продукции.

Таблица 1

Производство по отдельным видам продукции

Показатели	Ед. изм.	2002 год	2006 год	Прогноз на 2010 год (согласно концепции до 2010 года)
Ткани хлопчатобумажные	млн. кв. м.	2232	2211	3100
Ткани шерстяные	млн. кв. м.	55	28,6	110
Ткани льняные	млн. кв. м.	132	–	228
Трикотаж	млн. шт.	122	113	141,5
Обувь	млн. пар	34,5	52,8	39
Швейные изделия	млрд. руб.	24,8	–	61,6

Несмотря на то, что 2006 год является серединой прогнозируемого периода, единственный показатель, превысивший прогнозируемое значение – это производство обуви. Показатели по производству тканей хлопчатобумажных, тканей шерстяных, трикотажа не только не соответствуют прогнозным данным, но и уменьшили свои значения по сравнению с 2002 годом.

Отсутствует возможность оценки производства швейных изделий, в связи с тем, что значения во всех статистических сборниках приводятся в натуральных единицах (млн. шт.).

Анализ основных социально-экономических показателей легкой промышленности за период с 2000 по 2006 год, позволяет сделать следующие выводы:

- легкая промышленность многопрофильный производственный комплекс, обеспечивающий разнообразные потребности экономики страны;

- наиболее значимым фактором, обуславливающим значимость легкой промышленности, является социальный фактор, который выражается в: выполнении градообразующей функции, выпуске социально-значимой продукции, предоставлении рабочих мест;

- на основе имеющихся статистических данных отсутствует возможность проводить объективный анализ промышленности, т.к. введенный в 2004 году ОКВЭД нарушает динамический ряд показателей;

- за исследуемый период наблюдалось снижение всех показателей работы легкой промышленности до 2005 года, положи-

тельные тенденции, связанные с увеличением выпуска продукции по отдельным товарным группам в 2006 году говорят о устойчивости достигнутых результатов промышленного роста.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики Индекс производства [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru/scripts/metodol/doklad/1204004.htm>.
 2. Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 2000. – 642 с. – стр. 301–342.
 3. Юданов В. Легкая промышленность: нелегкие вопросы [Электронный ресурс]. – <http://www.textilemarket.ru/lib.asp?parent=116&display=186>.
 4. Проект концепции развития легкой промышленности России до 2010 года. Рассмотрен 18 сентября 2002 г. в Министерстве промышленности, науки и технологий на заседании коллегии по вопросу « О стратегии развития легкой промышленности до 2010 года»
 5. Первоочередные меры по развитию легкой промышленности. Доклад заместителя директора департамента промышленности Минпромэнерго России Передеряя П. [Электронный ресурс]. – <http://www.minprom.gov.ru/activity/light/appearance/1/print>.
 6. План первоочередных мероприятий по реализации основных направлений развития легкой промышленности. – Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 17 декабря 2004 г. № 1652-р.
 7. Проект плана мероприятий по развитию легкой промышленности на 2006–2008 г. [Электронный ресурс]. – <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=600497&ct=news>.
 8. Ежемесячная международная независимая газета ЛегПромБизнес. Цифры и факты / По материалам редакции газеты ЛегПромБизнес // – № 14 – 21.09.07.
- Ларионов А. Легкая промышленность на подъеме [Электронный ресурс]. – http://www.atlant.ru/opt/stati_2552.htm.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ

Е.А. ЕМЕЛЬЯНОВА,

*соискатель кафедры экономики и управления Института
бизнеса, психологии и управления*

Инвестиционная деятельность является одним из важнейших условий успешного функционирования экономики страны в целом, а также одной из важнейших сфер деятельности любого хозяйствующего субъекта. История и развитие человечества характеризуются широким использованием общественного процесса производства: производство товара, его реализация, получение прибыли, доход, – без производства товаров не может быть вновь созданной стоимости, нет источника существования экономики, жизнеобеспечения народа, людей.

Практика осуществления инвестиционного процесса является важнейшим условием достижения экономического роста, на что в свое время указывал еще Дж. М. Кейнс, который рассматривал проблему накопления с точки зрения стимулирования спроса, так как инвестиции в какую-либо отрасль экономики приводят к увеличению спроса в ряде смежных отраслей. Данная схема известна под названием «мультипликатор» Дж. М. Кейнса.

Рассматривая эту проблему с позиций сегодняшнего дня и современного этапа развития экономической науки, взаимосвязь инвестиционного процесса и экономического роста прослеживается через инвестиционный мультипликатор. Он может быть представлен в виде соотношения прироста общих доходов и объема дополнительных капитальных вложений и разъясняет, таким образом, воздействие инвестирования на рост последующего дохода. Применение мультипликатора инвестирования выявляет весьма важный феномен, заключающийся в

том, что первоначальное вложение капитала создает тенденцию к увеличению общего дохода на сумму, превышающую размер его распределения, связанного с расходами на потребление.

Таким образом, если рассматривать эту проблему комплексно, то можно установить, что в системе взаимосвязей между макроэкономическими показателями инвестиционные процессы занимают важнейшее место. Инвестиции – это элемент производства в сфере хозяйственной деятельности, вовлекаемый в процесс производства в виде целевого вложения капитала и являющийся в условиях рыночной экономики объектом купли-продажи.

Выступающие в форме капиталовложений, инвестиции как экономическая категория выполняют ряд функций, без которых невозможно стабильное поступательное развитие любого государства. Они являются материальной основой для решения различных экономических задач:

- реализации политики расширенного воспроизводства;
- ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции национальных производителей;
- структурной перестройки общественного воспроизводства и сбалансированного развития всех отраслей национального хозяйства;
- обеспечение устойчивого сырьевого снабжения национальной металлургической промышленности;
- развития гражданского строительства, системы здравоохранения, образования, культуры, а также решения других социальных проблем;
- смягчения или решения проблемы безработицы.

Сама категория «инвестиции» определена в российском законодательстве. В Федеральном Законе Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», 1999 г. №39-ФЗ сформулировано: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли». В Законе определяется, что *объектами капитальных вложений* в РФ являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различ-

ные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества за изъятиями, устанавливаемым законами.

Таким образом, можно инвестиционную деятельность можно квалифицировать как процесс, направленный на: интенсификацию экономического роста, увеличение реального капитала общества (приобретение машин, оборудования, модернизация и строительство зданий, инженерных сооружений), повышение потенциала экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию.

Таблица 1

**Инвестиционный процесс
и инвестиционная привлекательность**

	Инвестиционный процесс	Инвестиционная деятельность
Целевая ориентация	Общество в лице органов управления социально-экономической системой	Инвестор как индивидуальность
Результат осуществления	Достижение эффективного развития социально-экономической системы	Достижение максимального приращения вложенных средств
Способ осуществления	Путем привлечения инвестиций	Путем размещения инвестиций

Рассматривая инвестиционную деятельность в масштабах макроэкономики, текущее благосостояние общества является в значительной мере результатом прошлых капиталовложений, а современные инвестиции, в свою очередь, закладывают основы завтрашнего роста производительности труда и более высокого благосостояния. Общество постоянно находится перед дилеммой: между потреблением настоящим и будущим. Чем большую часть произведенного сегодня мы сэкономим и инвестируем, тем больше мы сможем потреблять завтра. Напротив, чем больше сегодняшних ресурсов мы используем на потребление, тем меньше у нас будет шансов на более высокий уровень потребления в будущем.

Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное воздействие на использование уже имеющихся мощностей.

Инвестиционный процесс имеет важное значение на микроэкономическом уровне. Здесь они необходимы, прежде всего, для достижения следующих целей: расширения и развития производства; недопущения чрезмерного морального и физического износа основных фондов; повышения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции конкретного предприятия; осуществления природоохранных мероприятий; приобретения ценных бумаг и вложения средств в активы других предприятий.

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций являются рост эффективности производства и максимизации прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

В современной экономической науке существует многоуровневая система классификации **инвестиций** по различным **признакам**.

В экономической теории и практике зависимости от объекта вложения капитала принято различать следующие типы инвестиций: реальные (капиталообразующие) инвестиции; финансовые инвестиции.

Капиталообразующие инвестиции – вложения в реальные активы, т.е. в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружения существующих предприятий, производств, технологических линий, различных объектов производственного и социально-бытового обслуживания с целью качественного и количественного роста основных фондов производственного и непромышленного назначения как непереносимого условия прироста доходности и рентабельности предприятий, фирм и национальной экономики в целом, уровня социального обеспечения и обслуживания населения.

Другой тип – финансовые инвестиции. Они представляют собой вложения в приобретение акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов, страховых и других финансовых компаний. В этом случае инвесторы увеличивают свой непроизводственный, а финансовый капитал, получают дивиденды – доход на ценные бумаги, аналогично ренте или депозитным процентам при хранении денег в банках.

Литература:

1. Березин В.В. Анализ качества как возможности для капиталовложений современной фирмы //Экономический анализ: теория и практика. – М.: РЭА, 2004, с. 79.
2. Егоров А.Ю., Валинурова Л.С. Методологические проблемы управления инвестиционными процессами в социально-экономических системах // Инновации и инвестиции, 2006, № 2, с. 29.
3. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2004. – С. 250.

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

И.Г. КОРОЛЬКОВА,

финансовый директор ООО «Профит КМ»

В последние десятилетия промышленность развитых стран претерпела глубокие структурные изменения, связанные с ее переоснащением на новой технологической базе, в результате чего появились отрасли, оказывающие глубокое влияние на всю экономическую деятельность общества.

Одной из важных особенностей телекоммуникационной отрасли является постоянно усиливающаяся тенденция к укрупнению компаний путем слияний и поглощений. Это направление развития отрасли вызвано рядом причин. Во-первых, начиная с конца 90-х годов правительства большинства западных стран принимают решения о либерализации телекоммуникационной отрасли и создании привлекательных условий для свободного проникновения иностранных компаний на национальные рынки. Если в начале 90-х годов только 20% мирового рынка телекоммуникаций было открыто для конкуренции, то к началу XXI в. этот показатель составил 90%.

Последние достижения телекоммуникационных компаний в области НИОКР предопределили успех и рост отрасли в целом. Собственно вся телекоммуникационная отрасль представляет собой постоянный изменяемый и дополняемый комплекс нововведений, основанных на достижениях НИОКР и маркетинга.

В последнее время новейшие технологические достижения привели к формированию принципиально новых отраслей экономики, коренным образом изменив экономический и социальный уклад общества. В первую очередь это касается современной отрасли телекоммуникаций.

Возникновение и формирование отрасли телекоммуникаций явилось результатом активной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности международных компаний, представивших на рынок совершенно новые услуги – со-

товая, спутниковая, широкополосная связь и Интернет. Для поддержания конкурентоспособности телекоммуникационные компании проводят активную инновационную политику и планомерно выводят на рынок новые товары и услуги. Это объясняется высокой наукоемкостью отраслевой продукции и значительно более коротким по сравнению с другими отраслями жизненным циклом товара, а также относительно ограниченными возможностями по дифференциации уже существующих продуктов в силу их высокой стандартизации.

Инновационная деятельность телекоммуникационных компаний оказывает большое влияние на традиционные отрасли мировой экономики, выдвигая новые технологические требования к продукции, организации производства, внутриотраслевой коммуникации и управлению персоналом.

Для успешного функционирования в условиях нового информационного общества всем рыночным субъектам необходимо своевременно адаптироваться к последним достижениям телекоммуникационных компаний.

Процесс глобализации и конвергенции экономик различных стран требует от Узбекистана перехода к качественно новому уровню развития, без которого невозможно занять достойное место в мировой экономической системе. Современная телекоммуникационная отрасль занимает особое положение в экономике страны, поскольку наиболее приближена к мировым стандартам по таким критериям, как темпы роста, конкурентоспособность предоставляемых услуг, уровень развития научно-технической базы, профессионализм менеджмента. Все это дает возможность предположить, что отрасль телекоммуникаций вполне могла бы стать стратегическим фактором повышения в целом конкурентоспособности экономики на мировом рынке.

На современном этапе развития научно-технического прогресса, усиления нестабильности внешней предпринимательской среды и углубления процесса глобализации кардинально меняется подход к сущности и содержанию инновационных внутрикорпоративных процессов. Четко прослеживается два принципиально новых подхода и принципа осуществления инновационной деятельности компании – комплексность и непрерывность данных процессов.

Принцип комплексности отражается в определении инноваций, как нововведений во всех сферах хозяйственной деятельности компании с целью достижения долгосрочной эффектив-

ности, путем прогнозирования и адаптации к любым изменениям во внешней среде. Таким образом, инновационная деятельность компаний не сводится лишь к осуществлению научно-технической политики, основанной на разработке и внедрении нового продукта, а охватывает и такие важнейшие сферы управления компании, как маркетинг, организационное построение, управление персоналом.

В связи с этим классификация современных инновационных процессов характеризуется по типам:

- по степени рыночной новизны;
- по обоснованиям;
- по объекту, на который направлены инновации.

Такая методология позволяет наиболее комплексно проанализировать особенности инновационной деятельности компаний и предложить меры по ее оптимизации.

Наибольшая отдача в плане повышения конкурентоспособности отдельной компании достигается при одновременном внедрении целого комплекса взаимодополняющих нововведений в различных областях функционирования компании. Анализ практической деятельности корпораций по осуществлению инновационной политики позволяет утверждать, что наиболее устойчивые конкурентные преимущества получают те компании, которые наряду с выводом на рынок нового продукта активно используют новые маркетинговые стратегии, применяют новые гибкие организационные формы, совершенствуют условия и методы стимулирования служащих. Комплекс данных нововведений позволяет построить организацию, способную получать долгосрочные стратегические преимущества перед конкурентами за счет фактора новизны.

В современных условиях наиболее четко прослеживаются два основных направления стратегического инновационного присутствия компаний на рынке. Многие корпорации избирают одну или несколько «активных» инновационных конкурентных стратегий, основанных на использовании новой для компании (а часто и для всего рынка) технологической идеи. Это может выражаться в избрании стратегии «технологического лидера», «следования за лидером» и стратегии диверсификации. Повышение конкурентоспособности таких компаний, как IBM, Xerox, Microsoft, GE, Dell Computer и многих других телекоммуникационных корпораций, связано именно с постоянными технологическими нововведениями.

Принципиально отличным подходом к инновационной деятельности является выбор стратегий, основанных на постоянных маркетинговых нововведениях в виде усовершенствования старой продукции, расширения модификационного ряда, представления новых дополнительных услуг по обслуживанию клиента, использования новых принципов и методов формирования ценовой политики, изменения имиджа компании, создания новых целевых сегментов.

Анализ современных форм стратегического планирования инновационной деятельности позволяет сделать вывод о том, что наиболее эффективным направлением является сочетание вышеназванных технологических и маркетинговых инновационных стратегий. Успех реализации данных инновационных стратегий зависит во многом от профессионализма руководства компаний в плане создания необходимой организационной структуры, способной стимулировать творческую инициативу персонала, генерировать множество новых идей и оптимизировать процесс реализации инновационных проектов.

Телекоммуникационная отрасль является одной из наиболее интенсивно развивающихся. Основными потребителями электропитающих установок (ЭПУ) являются операторы традиционной телефонии, компании сотовой, альтернативной, ведомственной и корпоративной связи, а также провайдеры Internet.

Литература:

1. Зотова Н., Гусаков Н. Новая международная экономическая система. // Национальная безопасность, 2006, № 8–9.
2. Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации /Под редакцией Б.Н. Топорнина, Москва: Юрист, 1997, С. 21.
3. Проект норм, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека, и комментарии к ним // Юрист-международник. – 2003. – № 4. С. 28.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. КУРЫШОВ,

*соискатель кафедры экономики и управления Института бизнеса,
психологии и управления, гл. бухгалтер ООО «Теплотруба»*

Одной из важнейших сфер деятельности любого промышленного предприятия являются инвестиционные операции. Эти операции связаны с вложением денежных средств на реализацию инвестиционных проектов, которые должны обеспечивать получение предприятием экономических выгод в течение периода, превышающего один год.

В коммерческой практике принято различать следующие виды таких инвестиций:

- инвестиции в физические активы;
- инвестиции в денежные активы;
- инвестиции в нематериальные активы.

Под физическими активами подразумеваются производственные здания и сооружения, а также любые виды машин и оборудования. Срок службы должен быть более одного года.

Под финансовыми инструментами понимаются приобретенные права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц.

Под нематериальными активами понимаются ценности, приобретаемые предприятием, например, в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала.

Инвестиции в ценные бумаги принято называть портфельными инвестициями (помещение средств в финансовые активы), а инвестиции в физические активы именуют инвестициями в реальные активы.

Оба типа инвестиций имеют большое значение для сохранения конкурентоспособности компании и соответственно долгосрочного присутствия на целевом рынке, а также для успешного его дальнейшего развития.

Выделяют разновидности инвестиционных проектов, производимых в реальные активы на промышленных предприятиях. Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции. Необходимо определить какую из стоящих перед компанией задач необходимо решить с их помощью. С этих позиций все возможные разновидности реальных инвестиций можно свести в следующие основные группы:

1. Инвестиционные проекты для достижения целей, связанных с повышением эффективности производства и сбыта продукции. Они предназначены для снижения затрат предприятия за счет замены устаревшего оборудования более производительным, новым, обучения производственного и управленческого персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с экономически наиболее выгодными условиями производства и сбыта.

2. Инвестиционные проекты, предназначенные для расширения масштаба производственной продукции (оказания услуг). Задачей такого инвестирования является увеличение объема выпуска товаров ранее сформировавшихся целевых рынков в рамках уже существующих производств.

3. Инвестиционные проекты, предусматривающие создание новых производств. Цель проектов – создание совершенно новых предприятий (производств), предназначенных для выпуска новых товаров (услуг) и последующим выходом на новый рынок с сохранением рынка ранее выпускавшихся товаров.

4. Инвестиционные проекты, направленные на удовлетворение требований государственных органов управления. Эта разновидность инвестиционных проектов целесообразна в том случае, когда предприятие оказывается перед необходимостью удовлетворить требования властей в части соблюдения экологических стандартов, обеспечения требуемого уровня безопасности продукции либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет совершенствования менеджмента.

Причиной, побуждающей вводить такого рода классификацию инвестиционных проектов, является неравноценность уровня риска, с которым они сопряжены.

Логика зависимости между типом инвестиций и уровнем их риска очевидна: она определяется степенью опасности не угадать возможную реакцию рынка на изменение результатов работы предприятия после завершения инвестиций. Вполне закономерно, что с этих позиций организация нового производства, имеющей

своей целью выпуск незнакомому рынку продукта, сопряжена с наибольшей степенью неопределенности (тип3). В то же время повышение эффективности в производстве принятого рынком товара несет минимальную опасность негативных последствий инвестирования (тип 1). Аналогичным образом с низким уровнем риска сопряжены и инвестиции ради удовлетворения требования государственных органов управления (тип 4).

Все возможные стратегии поведения предприятия при осуществлении инвестиций в проекты можно разбить на две группы:

1. пассивные инвестиции – это такие, которые обеспечивают не ухудшение показателей прибыльности вложений в операции данной компании за счет замены устаревшего оборудования или подготовки нового персонала взамен уволившихся сотрудников и т.д.;

2. активные инвестиции – это инвестиции, которые обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности предприятия и прибыльности по сравнению с ранее достигнутыми уровнями за счет внедрения новых технологий, организации выпуска пользующихся спросом товаров, захвата новых рынков или поглощения конкурирующих компаний.

Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия формируются исходя из системы целей общей стратегии экономического развития.

Основной целью управления инвестиционной деятельностью предприятия является обеспечение наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии на отдельных этапах ее развития.

В процессе реализации этой основной цели управление инвестиционной деятельностью направлено на решение целого комплекса задач:

1. Обеспечение достаточно высоких темпов экономического развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности. Между эффективностью инвестиционной деятельности и темпами экономического развития предприятия существует прямая связь.

2. Максимизация доходов (прибыли) от инвестиционной деятельности. Прибыль является одним из основных показателей, характеризующих результаты не только инвестиционной, но и всей производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия. При наличии альтернативных вариантов решений в объектах инвестирования рекомендуется выбирать те из них,

которые обеспечивают получение наибольшей суммы чистой приведенной стоимости. При этом достаточно полно должны быть учтены различные виды инвестиционного риска.

3. Минимизация уровней инвестиционных рисков. Инвестиционные риски сопутствуют практически всем формам инвестиционной деятельности и направлениям инвестирования. На этапе принятия управленческих решений, связанных с реализацией отдельных инвестиционных проектов, рекомендуется принимать необходимые меры по ограничению уровней инвестиционных рисков и связанных с ними финансовых убытков.

4. Повышение финансовой устойчивости (основными показателями оценки выступают коэффициенты финансовой независимости, устойчивости, маневренности оборотных средств) и платежеспособности промышленного предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности.

Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия формируются исходя из системы целей общей стратегии экономического развития.

Основной целью управления инвестиционной деятельностью предприятия является обеспечение наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии на отдельных этапах ее развития.

Инвестиционная деятельность связана с отвлечением финансовых средств. Причем в достаточно больших размерах и на длительный период. Это может привести к снижению платежеспособности предприятия по текущим хозяйственным операциям, несвоевременному выполнению платежеспособных обязательств перед партнерами, государственным бюджетом, созданием предпосылок для наступления ситуации банкротства. Кроме того, резкое повышение доли заемных средств в активах предприятия может привести к снижению его финансовой устойчивости в долгосрочном периоде. Поэтому при формировании источников привлекаемых инвестиционных ресурсов рекомендуется прогнозировать их влияние на финансовую устойчивость предприятия, на его текущую платежеспособность.

Стратегические цели инвестиционной деятельности формируются исходя из системы общей стратегии экономического развития предприятия. Практически любая инвестиционная стратегия включает в себя: направления инвестирования, используемые конкретные финансовые инструменты, а также сроки инвестирования.

Целью инвестиционной стратегии является сохранение покупательской способности капитала, нейтрализации или уменьшения воздействия инфляционных рисков, получение достаточного по объему дохода.

Под инвестиционной стратегией понимают формирование системы долгосрочных стратегических целей инвестиционной деятельности, сформулированных в миссии предприятия, и выбор эффективных способов и средств достижения на основе решения соответствующего комплекса задач.

Выбор экономически целесообразной стратегии инвестирования во многом определяет и совокупность конкретных средств, и методов, которыми руководствуются.

Разработка инвестиционной стратегии на достаточно отдаленную перспективу является начальным этапом управления инвестиционной деятельностью любого промышленного предприятия. Следующий этап заключается в детализации инвестиционной стратегии предприятия в рамках среднесрочного периода посредством формирования обоснованного необходимыми расчетами инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель представляет собой комплекс реальных или финансовых инвестиционных проектов, принятых высшим руководством предприятия к реализации согласно разработанному инвестиционному стратегическому плану.

Формирование инвестиционного портфеля должно осуществляться в рамках реальных возможностей предприятия. В свою очередь, управление инвестиционной деятельностью в краткосрочном периоде реализуется в виде системы оперативного управления отдельными инвестиционными программами или проектами.

Литература:

1. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет. 1996.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.
4. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции.– СПб.: Питер, 2001.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

О.В. КОРОСТЕЛЕВ,

*проректор – генеральный директор представительства
Московского нового юридического института в республике Беларусь*

Стабильность экономического роста и эффективность хозяйственной деятельности в решающей степени определяется достаточностью ресурсообеспечения. В основе стабильности экономического роста лежит баланс производства и потребления.

В последнее время в России происходит процесс переоценки роли государства в инвестиционном процессе. Постепенно акцент смещается от полного отрицания самой возможности государственного регулирования инвестиционных процессов до признания факта необходимости (в определенных масштабах) этого регулирования.

В целом ряде научных работ и методических материалов проведен детальный анализ условий использования такого активатора инвестиционного процесса как государственные гарантии.

Экономический смысл использования механизма государственных гарантий заключается в том, чтобы при минимальном отвлечении дефицитных бюджетных инвестиционных ресурсов привлечь как можно больше частных инвестиций в реализацию приоритетных инвестиционных проектов. Однако идею о том, что предельный размер государственных гарантий реализации инвестиционных проектов должен определяться на основе приведенных экспертных оценок, нельзя признать достаточно обоснованной.

Более аргументированной при определении обоснованного объема государственных гарантий представляется оценка соотношения эффектов, получаемых от реализации проекта его инициатором, банком-кредитором (или банками) и государством.

Компании, занимающиеся добычей сырья и производством металла, сталкиваются с постоянно растущими требованиями к

качеству процессов обработки, с усложнением оборудования и с растущими потребностями в квалифицированном персонале. Снижение цен на металл, рост планов производства, сокращение сроков, ужесточение требований к качеству и правил по охране окружающей среды приводят к росту потребности в информации реального времени. Получаемая прибыль напрямую зависит от принятия правильных и своевременных деловых решений, что в свою очередь невозможно без анализа производственных данных в режиме реального времени многими пользователями на разных участках предприятия.

Металлообрабатывающая, обрабатывающая и добывающая отрасли промышленности характеризуются большой территориальной распределенностью своих процессов. Для объединения их в единое информационное пространство металлургические компании вкладывают значительные инвестиции в новейшие средства автоматизации процессов и компьютерные сети. Но эти системы не позволяют организовать доставку информации с максимальной эффективностью для персонала.

Анализ показывает, что только государство способно создать благоприятные и стабильные условия для развития эффективных форм крупного производства и его интеграции с финансовым капиталом, поддержать развитие предпринимательства, малого и среднего бизнеса, улучшить инвестиционный климат. Целесообразно сформировать законодательную базу институциональных изменений налогового, бюджетного, трудового, жилищного и земельного кодексов; законодательные акты о госзаказе и основах госконтрактной системы и др.

Назревшие изменения в формах и методах государственного регулирования экономики властными функциями могут реализоваться на основе:

- нормативных актов общего действия, утверждающих единые для всех хозяйствующих субъектов правила поведения;
- установления правовых режимов для отдельных групп хозяйствующих субъектов;
- индикативного планирования среднесрочных программ, планирования долгосрочных национальных программ;
- системы государственных гарантий на сохранность права инвесторов, вкладывающие свои средства в национальной валюте;
- перехода на экспорт продукции исключительно за рубли;
- использования различных экономических регуляторов (налоговые, бюджетные, финансово-кредитные, госзаказы, ФЦП).

Роль государства в экономике состоит также в том, что оно, являясь крупным субъектом рынка в лице госпредприятий, составляющих госсектор, должно стать эффективно действующим инструментом проведения социально-экономической стратегии.

Государство, как социальный партнер, должно стоять выше интересов отдельных классов и групп, и в этой роли оно призвано обеспечить согласование общенациональных интересов и частных интересов предпринимательских структур. Все перечисленные выше положения реализации властных функций государства имеют четкое, вполне конкретное наполнение.

Именно государство формирует условия роста инвестиционной активности. Оживление инвестиционной деятельности – единственно возможный путь выхода экономики страны из кризиса. Необходимо, как минимум, около двух лет для того, чтобы:

- изменить структуру инвестиционных заделов в пользу отраслей инвестиционного комплекса и обрабатывающей промышленности;

- создать условия для роста финансовых накоплений в реальном секторе и повышения эффективности инвестиций.

Создание благоприятного инвестиционного климата и появление устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств связаны с использованием всего арсенала мер – как собственно рыночных (развитие конкуренции, ограничение монополизма, обеспечение возможности прибыльного вложения капитала в производство, его свободного перелива между отраслями и регионами), так и мер по целенаправленному государственному регулированию инвестиционной деятельности.

Главными задачами инвестиционной политики становится непосредственное участие государства в капиталовложениях и формирование благоприятной среды для роста инвестиционной активности, оказание поддержки «жизнеобеспечивающим» производствам, объектам инфраструктуры и социальной сферы, поощрение частных инвестиций в приоритетные сферы развития производства. Государство частично, как правило, финансирует, только высокоэффективные инвестиционные проекты, которые должны отвечать двум требованиям – окупаться в течение двух лет и приносить максимум прибыли.

Однако реально на подобные проекты из федерального бюджета выделяется средств намного меньше, чем требуется. Поэтому наряду с прямым долевым участием необходимо использовать государственные гарантии и государственное стра-

хование инвестиций, что обеспечит инвестору эффективность вложения капитала и снижение рисков.

В большинстве отраслей промышленности в результате массовой и сверхбыстрой приватизации на месте крупных научно-производственных объединений, часто обеспечивающих основную часть научно-производственного цикла изготовления изделий, возникло множество самостоятельных производственных предприятий, оторванных от научно-исследовательских структур и поставщиков комплектующих, неспособных обеспечить эффективную кооперацию по изготовлению конкурентоспособных технически сложных видов продукции. Учитывая, что 2/3 из вновь возникших предприятий формально находятся под контролем своих администраций и трудовых коллективов, что резко снизило качество и эффективность управления ими, то все вместе взятое и сделало бывшие эффективные научно-производственные объединения нежизнеспособными в условиях международной конкуренции. Неудивительно, что вопреки ожиданиям массовая приватизация предприятий не привела к сколько-нибудь заметному повышению эффективности производства.

Восстановление эффективной кооперации производства, реинтеграция науки и производства, снижение транзакционных издержек, подъем инновационной и инвестиционной активности, формирование механизмов жесткой ответственности менеджеров за управление предприятиями должны стать главными задачами институциональной политики государства.

Литература:

1. Аксаков А. Законодательное обеспечение инвестиционной политики // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – N 4. – С. 72–76.
2. Безруков В. Конъюнктура инвестиционного рынка / В. Безруков, Б. Сафронов, В. Марковская // Экономист. – 2001. – N 7. – С. 3–8.
3. Урбан В.Ю. Особенности развития наукоемких производств в современной экономике / Становление и развитие рыночных отношений: проблемы теории и практики: сб. науч. трудов. Выпуск 4. / под общ. ред. А.В. Латкова. – Саратов: СГСЭУ, 2006, с. 27.

СТОИМОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ

И.А. ОМЕЛЕЧКО,

*старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит» Сургутского Государственного университета*

В настоящее время в бухгалтерском учете, одной из самых серьезных проблем, является определение стоимости активов и оценка обязательств, с целью отражения их в отчетности. В международном бухгалтерском учете широко используется такое понятие как «стоимость в текущих ценах» (the fair value), по сути, представляющее собой практическую модификацию определения рыночной стоимости финансовых инструментов.

Предоставление информации, способствующей пониманию значения финансовых инструментов с точки зрения финансового положения организации, где операции с финансовыми инструментами имеют финансовый риск, накладывают на организации особые требования по выполнению поставленных целей и задач. Понимая значение показателей движения финансовых инструментов в финансовой отчетности, мы применяем стандарт признанных и непризнанных финансовых инструментов (обязательств по ссудам). Согласно МСФО № 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и предоставление информации» при расчетах может применяться зачета встречных требований денежными средствами, и обмен финансовыми инструментами.

Определены виды рыночного риска, а это: валютный риск; ценовой риск; процентный риск «справедливой стоимости»; риск ликвидности; кредитный риск; процентный риск потока денежных средств, позволяет нам вспомнить историю появления деривативов. Их появление способствовало резкому снижению транзакционных издержек (transaction costs) и причиной феноменального роста этого рынка. В отличие от классических ценных бумаг, предназначенных для привлечения долгосрочно-го капитала такие инструменты фондового рынка, как фор-

вардные контракты, свопы, биржевые опционы и финансовые фьючерсы, появились как средство хеджирования, т.е. страхования от ценовых рисков.

Группируя финансовые инструменты по классам, в соответствии с их характером раскрываемой информации, а деление по классам заключается в способе оценки по себестоимости и амортизированной стоимости от инструментов, которые группируются по справедливой стоимости, организация должна описывать политику управления финансами и раскрывать информацию о хеджировании справедливой стоимости, денежных потоках и чистых инвестиций в иностранную деятельность. В этом случае, раскрывая информацию о подверженности риску ставки процента для каждого класса финансовых активов и обязательств, необходимо отражать на счете учета капитала в отчете об изменении капитала и прибыль (убыток) по инструменту хеджирования денежных потоков. В соответствии с договорным соглашением эмитент финансового инструмента должен классифицировать этот инструмент при первоначальном признании как финансовое обязательство, финансовый актив или долевого инструмент. Классификация же финансовых обязательств в балансе производится не юридической формой, а по содержанию. Отчетность финансовых активов и финансовых обязательств, требует представления на нетто-основе, при условии, что будут отражаться денежные потоки, которые ожидает организация от расчетов по финансовым инструментам.

В соответствии с МСФО №32 п.77 «...для каждой группы финансовых активов или финансовых обязательств, как балансовых, так и забалансовых, предприятие должно раскрыть информацию об их стоимости в текущих ценах. Когда это не реально с учетом ограничений по времени или затрат по определению стоимости в текущих ценах финансового актива или финансового обязательства с достаточной надежностью, этот факт должен быть раскрыт вместе с информацией об основных характеристиках финансового инструмента, которые имеют отношение к определению его стоимости».

Следует заметить, что это понятие используется для оценки и других активов и обязательств предприятия, отличных от финансовых инструментов. Требование об оценке активов и обязательств

предприятия по стоимости в текущих ценах содержится в большинстве международных бухгалтерских стандартов.

В соответствии с п. 5 МСФО №32 «Стоимость в текущих ценах – сумма, по которой активы могут быть обменены или обязательства погашены между осведомленными независимыми участниками на добровольной основе». Необходимость введения этого понятия в бухгалтерский учет была обусловлена целым рядом причин, основными из которых, на наш взгляд, являются:

- отсутствие рыночных котировок для большинства видов имущества;
- высокие транзакционные издержки, связанные с потенциальной реализацией имущества;
- необходимость внедрения в бухгалтерскую практику единого подхода к оценке имущества предприятия для целей повышения сопоставимости отчетности;
- стоимость в текущих ценах обеспечивает нейтральную основу для оценки эффективности управления, показывая результаты управленческих решений по покупке, продаже или владению финансовыми активами и понесенные убытки для поддержания или выполнения финансовых обязательств.

Информация о стоимости в текущих ценах позволяет сравнивать финансовые инструменты со сходными экономическими характеристиками, несмотря на их назначение, когда и кем они выпущены или приобретены.

В основу определения стоимости в текущих ценах положено допущение, что предприятие намерено работать в будущем, без какого либо намерения или необходимости ликвидации, без существенного сокращения объема своих операций и без совершения операций в неблагоприятных условиях. Предприятие обязано принимать в расчет сложившиеся обстоятельства для определения стоимости в текущих ценах своих финансовых активов и финансовых обязательств. Например, стоимость в текущих ценах финансового актива, который предприятие решило продать в ближайшем будущем, определяется суммой, которую предприятие ожидает получить от такой продажи. Сумма денежных средств, получаемых от немедленной продажи, будет находиться под влиянием таких факторов, как текущая ликвидность и объем рынка для данного актива.

Наиболее подходящая для актива – это рыночная цена, которым владеет предприятие, или для выпущенного предприятием обязательства – обычно биржевой курс, предлагаемый покупателем и для приобретаемого актива или приобретаемого обязательства – текущее предложение или цена продавца.

При определении биржевого курса для целей бухгалтерского учета возникает ряд трудностей. Поскольку во время торгов биржевой курс многократно изменяется, поэтому не ясно по какой стоимости оценивать котируемые финансовые активы и финансовые обязательства предприятия. Как правило, для этого используется значение биржевого курса, зафиксированное в определенное время в течение биржевого дня – это значение называется фиксингом. Если фиксинг не определен, биржевой курс можно определять на основании средневзвешенной цены торгов.

Когда рынок для данной группы финансовых инструментов обладает низкой ликвидностью, а также когда котируемая рыночная цена недоступна, могут быть использованы оценочные процедуры для определения стоимости в текущих ценах. В принципе, стоимость в текущих ценах любого финансового инструмента представляет собой дисконтированную стоимость ожидаемых к получению, к уплате денежных потоков, связанных с финансовым инструментом.

Процедуры, широко используемые на финансовых рынках при определении стоимости в текущих ценах, включают использование текущей рыночной стоимости аналогичного инструмента, анализ дисконтированных денежных потоков и модели ценообразования опционов. Например, для этих целей широко используется модель ценообразования опционов Блэка-Шолеза, разработанная в 1973 г. для оценки колл-опционов и широко используемая торговцами опционов на практике.

Применяя анализ дисконтированного денежного потока, предприятие использует ставку дисконтирования, равную действующей рыночной процентной ставке для финансовых инструментов, имеющих сходные условия и характеристики, включая кредитоспособность дебитора, условие по которому договорной процент является фиксированным, условие возврата основной суммы и валюту, в которой осуществляются платежи.

На практике информацию о текущих ценах того или иного финансового инструмента, торгуя которым производится на организованном рынке достаточно легко получить из таких авторитетных источников как: Wall Street Journal, Die Welt, Algemeen Dagblad, Financial Times, Agence Economique et Financiere и т.д.

Подводя итог сказанному выше требование МСФО №32 о раскрытии в отчетности информации стоимости финансовых инструментов в текущих ценах (рыночные цены, скорректированные на транзакционные издержки), кажется вполне обоснованным с точки зрения инвесторов и собственников предприятия, за исключением, самого названия «стоимость в текущих ценах». На наш взгляд, этот переводной термин следует заменить на «фактически сложившаяся стоимость».

При выборе метода оценки финансовых инструментов в текущем учете, предлагается классифицировать финансовые инструменты по следующим основаниям:

- предприятие намерено учитывать финансовый инструмент в течение относительно длительного периода времени или до момента его погашения (это может быть относительно короткий период);
- предприятие использует данный финансовый инструмент при хеджировании финансового риска;
- все остальные случаи.

Используемые оценочные процедуры при определении текущих цен финансовых инструментов, как описывалось выше, целесообразно закрепить в приказе об учетной политике организации.

Вопросы оценки финансовых инструментов рассмотрены в предложениях по применению МСФО №32, где рассматриваются вопросы оценки финансовых инструментов по двум основным направлениям:

- оценка финансовых инструментов при приобретении;
- оценка финансовых инструментов в текущем учете.

При первоначальном признании (принятии к учету) финансового актива или финансового обязательства их следует оценивать по стоимости в текущих ценах, определяемой на основе уплаченных (в случае актива) и полученных сумм (в случае обязательства). При этом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что финансовые активы и финансовые обяза-

тельства должны отражаться в балансе предприятия в суммах, которые реально ожидаются к уплате (к получению) в будущем с учетом их дисконтированной стоимости, что позволит обеспечить инвесторов информацией для прогнозирования потоков денежных средств.

Литература:

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Ендовицкий Д.А., Ишкова Н.А. Учет ценных бумаг: учеб. пособие – М.: КНОРУС, 2006.
3. Кукукина И.Г. Управление финансами. – М.: 2001.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Киев: «Ника-Центр» «Эльга». – 1999.

ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ

А.Н. ГВОЗДЕВ,

*соискатель кафедры Экономики и управления Института бизнеса,
психологии и управления, заместитель генерального директора
ООО «Регион-Капитал»*

Финансовые менеджеры должны учитывать в своей работе риск изменения доходности портфеля. При этом возможны различные варианты поведения, а значит, и типы менеджера. Однако ключевая идея, которой руководствуется менеджер, заключается в следующем: требуемая доходность и риск изменяются в одном направлении. Рассмотрим риск изменения доходности отдельного актива.

Совершенно очевидно, что количественное значение текущего риска не может быть однозначным и предопределенным. Так же, в зависимости от того, какая методика исчисления риска применяется, величина его может меняться. Известны две основные методики оценки рынка: анализ чувствительности конъюнктуры и анализ вероятностного распределения доходности.

Сущность первой методики заключается в исчислении вариации доходности актива (ΔR) исходя из пессимистической ($R_{п}$), наиболее вероятной ($R_{в}$) и оптимистической ($R_{о}$) ее оценок, которая и рассматривается как мера риска, ассоциируемого с данным активом и вычисляемая по формуле [99, С. 142]:

$$\Delta R = R_0 - R_{п} \quad (14)$$

Сущность второй методики заключается в построении вероятного распределения значений доходности и исчислении стандартного отклонения от средней доходности и коэффициента вариации, который и рассматривается как степень риска, ассоциируемого данным активом. Таким образом, чем выше коэффициент вариации, тем более рискованным является данный, вид актива.

Основные процедуры этой методики реализуются в следующей последовательности. Сначала делаются прогнозные оценки значений доходности и вероятностей их осуществления; рассчитывается наиболее вероятная доходность по формуле (9) и рассчитывается стандартное отклонение σ_p по формуле (10).

Риск, ассоциируемый с данным активом, как правило, рассматривают во времени. Очевидно, чем дальше горизонт планирования, тем труднее предсказать доходность актива, вариацию доходности, равно как и коэффициент вариации.

Таким образом, с течением времени риск, ассоциируемый с данным активом, возрастает. Отсюда можно сделать очень важный вывод: чем более долговременным является вид актива, тем более рискован, тем большая вариация доходности с ним связана. Именно поэтому различаются доходность и рискованность различных финансовых инструментов, например, акций и облигаций: вариация доходности акций можно ощутимо варьировать, т.е. этот вид финансового инструмента более рискован.

Риск, ассоциируемый с каким-то конкретным активом, не может рассматриваться изолированно. Любая новая инвестиция должна анализироваться с позиции ее влияния на изменение доходности и риска инвестиционного портфеля в целом. Поскольку финансовые инвестиции различаются по уровню доходности риска, их возможные сочетания в портфеле усредняют эти количественные характеристики, а в случае оптимального их сочетания можно добиться значительного снижения риска финансового инвестиционного портфеля.

После определения рисков по каждому активу, общий риск портфеля может быть определен по описанной выше модели Марковитца.

Общий риск портфеля, согласно модели Шарпа, состоит из двух частей: диверсифицированный (несистематический) риск и не диверсифицированный (систематический) риск, т.е. риск, который нельзя уменьшить путем изменения структуры портфеля.

Исследования показали, что если портфель состоит из 10–20 различных видов ценных бумаг, включенных с помощью случайной выборки из имеющегося на рынке ценных бумаг набора, то несистематический риск может быть сведен к минимуму. Следует отметить, что рыночная цена является величиной относительной. Несмотря на складывающуюся на рынке вполне определенную текущую стоимость, любой финансовый актив может иметь различную степень привлекательности для

потенциального инвестора и в этом смысле может иметь различную условную ценность. Причин тому может быть несколько: различная оценка возможных денежных поступлений и приемлемой норм дохода, различные приоритеты в степени надежности (риска) и доходности. В частности, приемлемая норма дохода может устанавливаться инвестором, следующими способами: в размере процентной ставки по банковским депозитам; исходя из процента, выплачиваемого банком, вклада хранение его средств, и надбавки за риск инвестирования в данный финансовый актив описывается следующей формулой:

$$R = R_b + R_p.$$

Именно в виду различия в оценках базовых показателей, рынок ценных бумаг существует. Оценивая текущую стоимость ценной бумаги, инвестор, в частности, варьирует значением нормы дохода, которое может существенно различаться у различных инвесторов.

Приведенная формула может использоваться для решения различных типовых задач. В частности, первая задача предполагает собственно расчет текущей стоимости портфеля. Эта задача может возникать в следующей ситуации. Инвестор хочет приобрести бескупонную облигацию, имея одновременно альтернативный вариант возможного размещения капитала. Задавая приемлемую норму дохода, например, из альтернативного варианта, он может рассчитать устраивающую его текущую цену актива и сравнить ее с рыночной. Вторая типовая задача заключается в расчете нормы дохода и сравнении ее с приемлемым для инвестора вариантом.

Типовые методы оптимизации, методически относятся к методом математического программирования, входящих в область исследования математического моделирования. Методы оптимизации имеют следующие классы: аналитические методы оптимизации; аналитико-графические методы оптимизации; методы статистического моделирования Монте-Карло; методы нейронных сетей.

Для оптимизации характеристик инвестиционного портфеля по критериям доходности и ликвидности достаточно применения линейных методов оптимизации, для такой характеристики, как риск портфеля необходимо проводить нелинейную, квадратичную оптимизацию в соответствии с моделью Марковитца. Наиболее применимым методом линейной оптимизации является Симплекс – методом. Рассмотрим его подробнее, опираясь на экономический

смысл решения задачи оптимизации. Если ставится задача максимизации доходов, ликвидности то целевая функция имеет положительный знак и решается задача линейной максимизации дохода, а если ставится задача минимизации периода ликвидности, то при целевой функции ставится знак минус и, соответственно ставится задача минимизации. Таким образом, с точки зрения применения математических методов, между решениями задач минимизации и максимизации нет принципиальной разницы.

Обобщая проведенное выше исследование природы риска, можно сформулировать ее основные моменты:

- неопределенность – объективное условие существования риска;

- необходимость принятия решения – субъективная причина существования риска;

- будущее – источник риска;

- величина потерь – основная угроза от риска;

- возможность потерь – степень угрозы от риска;

- взаимосвязь «риск-доходность» – стимулирующий фактор принятия решений в условиях неопределенности;

- толерантность к риску – субъективная составляющая риска, определяющая отношение к величине риска инвестора.

Принимая решение об эффективности инвестиционного портфеля в условиях неопределенности, инвестор решает как минимум двухкритериальную задачу, иначе говоря, ему необходимо найти оптимальное сочетание «риск-доходность» инвестиционного портфеля. Очевидно, что найти идеальный вариант «максимальная доходность – минимальный риск» удается лишь в очень редких случаях. Поэтому, нужно выбирать один из четырех существующих походов для решения этой оптимизационной задачи.

Литература:

1. Егорова Н.Е., Мати Е.Р. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. – М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПИ РАН, 2005, с. 395.

2. Ключенок В.Д., Жариков В.Д. «Формирование инвестиционной стратегии в системе управления социально-экономическим развитием региона на основе инновации» / Тамбов: Издательство «ЮЛИС», 2004. 128 с.

3. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. – М., 2006, с. 423.

ОБ УСИЛЕНИИ РОЛИ СТРАХОВАНИЯ ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ КАК СПОСОБА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В.Н. ПАСИКУН,

*аспирант Московского государственного
индустриального университета (МГИУ)*

Научно-техническая революция, начавшаяся во второй половине XX века и связанная с вовлечением в хозяйственный оборот все большего количества природных ресурсов, ростом производственной базы, использованием все более сложных технологических систем, их концентрацией, увеличением количества потребляемой человечеством энергии, обусловила одновременно и рост риска возникновения аварий и катастроф.

Неопределенность рынка и неустойчивость рыночной среды порождают нарастание опасных явлений в сфере производства, что чревато катастрофами и социальными катаклизмами. В этой связи проблемы риска по-новому высвечивают всю систему страхования опасных объектов. Особенность современного этапа развития характеризуется резкими преобразованиями всей институциональной системы, включая, прежде всего страховую оценочную деятельность как условия стабильности и экономического роста.

Поскольку система хозяйствования в рыночной среде всегда сопровождается риском, то на передний план выступают меры защиты опасных объектов, через создание новых механизмов страхования, повышающих уровень ответственности в свободных рыночных условиях.

Именно эта идея закреплена в действующем законодательстве Российской Федерации, выделяющем страхование ответственности, как разновидность имущественного страхования.

Анализ действующего законодательства в сфере страхования ответственности позволяет определить следующие общие тенденции его развития:

– увеличивается доля обязательного страхования ответственности;

– расширяется сфера применения страхования круга опасностей, которых закон предписывает страховать в обязательном порядке;

– страхование все в большей степени включает участников, в том числе граждан, не обладающих специальными познаниями, но нуждающихся в особой защите со стороны государства.

В наше время резкое увеличение масштабов производства и технологических процессов с использованием опасных веществ привело к тому, что основным источником опасности для человечества становится техносфера.

В 2006 году в Российской Федерации произошло 2847 чрезвычайных ситуаций, в том числе 2541 техногенного, 261 природного, 44 биолого-социального характера, а также 1 крупный террористический акт. В результате произошедших чрезвычайных ситуаций погибло 6043 человек и пострадало 8150 человек [1].

Вероятность возникновения аварий на производстве усугубляется высокой степенью износа основных производственных фондов, достигающей 60–80%, а в некоторых случаях до 95–100%.

Современная система страхования не обеспечивает решение проблем компенсационного характера при возникновении чрезвычайных ситуаций.

В соответствии с законом Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и Гражданским Кодексом Российской Федерации к обязательным видам страхования относятся те виды страхования, которые определяются отдельными Федеральными законами. Учитывая, что в настоящее время отдельный Федеральный закон по обязательному страхованию гражданской ответственности опасных объектов еще не принят, страховщики, которые принимают на себя риски, связанные с опасными производственными объектами и гидротехническими сооружениями в рамках Федеральных законов от 21.07.1997 г. № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» и от 21.07.1997 г. № 117-ФЗ «О безопасности гидротехнических сооружений», фактически осуществляют добровольное страхование гражданской ответственности.

Собственники многих российских предприятий не до конца поняли норму гражданской ответственности за вред, нанесен-

ный третьим лицам в результате аварии на объекте. Именно по этой причине на многих предприятиях не проводится работа в этом направлении, риск-менеджеры имеются лишь на крупных предприятиях.

Кроме того, собственники объектов не всегда заинтересованы в финансировании мероприятий по повышению уровня промышленной безопасности. Законодательно их ответственность за техническое состояние объектов не установлена, эту ответственность несут, как правило, наемные руководители и персонал предприятия.

В этих условиях многие предприятия подвергают себя необоснованному риску, несут порой катастрофический ущерб, вместо небольших плановых издержек на страхование и мероприятий по управлению рисками.

На современном этапе необходимо интенсивно совершенствовать систему страхования гражданской ответственности для концентрации ресурсов страховых компаний и их эффективно-го использования в чрезвычайных ситуациях.

Важным этапом в этом вопросе может стать принятие в 2008 году Государственной Думой Российской Федерации проекта Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» (Проект №231802-4 во втором чтении), основными направлениями которого являются:

- определение, что объектом обязательного страхования являются имущественные интересы владельца опасного объекта, связанные с его обязанностью возместить вред, причиненный потерпевшим;

- установление, что обязательное страхование является нормой для всех владельцев опасных объектов;

- выполнение обязанности владельца опасного объекта страховать объект в течение всего срока его эксплуатации за свой счет;

- определение размера страховых сумм по договору обязательного страхования для опасных объектов, в отношении которых законодательством о промышленной безопасности опасных производственных объектов или законодательством о безопасности гидротехнических сооружений предусматривается обязательная разработка декларации промышленной безопасности или декларации безопасности гидротехнического со-

оружения (например, страховая сумма при максимально возможном количестве потерпевших, жизни или здоровью которых может быть причинен вред в результате аварии на опасном объекте, превышает 3000 человек, в законопроекте предлагается в размере 6 миллиардов 500 миллионов рублей).

– расширение перечня предприятий и организаций, отнесенных к опасным объектам, подлежащим регистрации в государственном реестре в соответствии с законодательством о промышленной безопасности опасных производственных объектов или внесенных в Российский регистр гидротехнических сооружений в соответствии с законодательством о безопасности гидротехнических сооружений;

– установление, что договор обязательного страхования заключается в отношении каждого опасного объекта и является публичным;

– усиление функции общероссийского профессионального объединения страховщиков обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов, формирование из вышеуказанного объединения страховщиков перестраховочного пула;

– выполнение требования обязательного наличия у профессионального объединения страховщиков резерва для осуществления компенсационных выплат и др.

– определение страховых выплат по договору обязательного страхования:

а) 600 тысяч рублей – в части возмещения вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти каждого потерпевшего (кормильца);

б) не более 25 тысяч рублей – в счет возмещения расходов на погребение каждого потерпевшего;

в) не более 600 тысяч рублей – в части возмещения вреда, причиненного здоровью каждого потерпевшего;

г) не более 200 тысяч рублей – в части возмещения вреда, причиненного в связи с нарушением условий жизнедеятельности каждого потерпевшего;

д) не более 360 тысяч рублей – в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего – физического лица, за исключением вреда, причиненного в связи с нарушением условий жизнедеятельности;

е) не более 500 тысяч рублей – в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего – юридического лица.

На VIII съезде Всероссийского союза страховщиков 15 февраля 2008 г. в инициативном порядке было предложено в самое ближайшее время внести изменения в части установления минимальных страховых сумм за вред жизни и здоровья в размере не менее 2 млн. рублей каждому пострадавшему, как это было сделано в Воздушном кодексе Российской Федерации. Несомненно, с соответствующим пересмотром тарифов [2].

Такой подход даст возможность обеспечить выполнение требований промышленной безопасности на опасных производственных объектах, защищенности граждан, заинтересованности государства, хозяйствующих субъектов и страхователей.

По поручению Президента Российской Федерации в МЧС России разработана Концепция создания системы независимой оценки рисков в области пожарной безопасности, гражданской обороны и защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации.

В частности, стратегической целью создания системы независимой оценки рисков является достижение приемлемого уровня безопасности предприятий, и в первую очередь опасных производственных объектов, за счет включения в сферу оценки их безопасности наряду с органами государственного контроля (надзора) негосударственных организаций и экспертов по оценке рисков, действующих в рамках гражданско-правовых отношений.

Стратегической целью создания Системы независимой оценки рисков является достижение приемлемого уровня безопасности предприятий, и в первую очередь опасных объектов. Это даст возможность сократить расходы бюджетов всех уровней на чрезвычайные мероприятия, обусловленные эксплуатацией опасного объекта.

Таким образом, институциональные преобразования в области страхования опасных объектов, создание Системы независимой оценки рисков, принятие других мер обеспечит страховую защиту граждан и предприятий различных форм

собственности, значительное сокращение аварий и катастроф, что будет способствовать дальнейшему укреплению экономики и национальной безопасности нашего государства.

Литература:

1. Статистика чрезвычайных ситуаций в Российской Федерации за 2006 г. Официальный сайт МЧС России.: www.mchs.gov.ru.
2. Отчетный доклад Президента Всероссийского Союза страховщиков 8 съезду ВСС от 15.02.2008 г. Официальный сайт Всероссийского Союза страховщиков: www.ins-union.ru.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.В. СЕРДЮК,

*аспирант кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

Любое функционирующее промышленное предприятие может иметь различные отклонения в своей деятельности, которые могут привести к нежелательному развитию и поставить под угрозу само существование предприятия. Но если это ошибочное развитие будет своевременно выявлено, то можно предпринять коррекцию курса на нормальное развитие.

Проведенный анализ, позволяет сделать вывод, что суть антикризисного управления в повседневной деятельности предприятия заключается в своевременной профилактике банкротства. Проблема формирования «удачной» стратегии антикризисного управления будет, очевидно, одной из острейших для российских промышленных предприятий на современном этапе развития Российской экономики в условиях жесткой конкуренции.

Как показывает мировой опыт, антикризисный процесс в условиях рыночной экономики – это управляемый процесс. В этой связи необходимо наряду с понятием – антикризисное управление, выделить понятие – антикризисное регулирование.

Антикризисное регулирование – это макроэкономическая категория. Антикризисное регулирование содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленные на предотвращение банкротства или ликвидацию в случае нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

Основная идеология государственного антикризисного регулирования намечена в Программе первоочередных мер по стабилизации социально-экономического положения в стране.

Для анализа возможностей и путей возрождения российской экономики необходимо выяснить: обладают ли отечественные предприятия с их устаревшим оборудованием, неэффективными технологиями, экологическим несовершенством и прочими проблемами потенциалом возрождения, или же экономический подъем в государстве возможен только при создании новой системы предприятий.

В настоящее время преобладающими являются две точки зрения на промышленный потенциал России.

Согласно первой из них, которую можно назвать «ликвидаторской», промышленность России неконкурентоспособна и не может не стать таковой без полной перестройки, фактически строительства новой промышленности. Сторонники этого подхода говорят либо о массовом организованном выводе предприятий из эксплуатации, либо о стихийном закрытии предприятий, во всяком случае, подошедших к черте банкротства. В обоих случаях – «никакой поддержки нерентабельным предприятиям», а рентабельные выплывут сами.

Вторая полярная точка зрения рассматривает существующие промышленные структуры как «становой хребет» экономики страны и ориентируется на государственное управление в чрезвычайных ситуациях, к числу которых можно отнести сегодняшнее положение промышленности.

Интересное мнение, которое полностью подтверждается материалами, представленными в данном исследовании, прозвучало в исследовании, проведенном под руководством Д.С. Львова. *«Инвестиционный этап развития народного хозяйства, который, как считается, должен наступить вслед за достижением финансовой стабилизации, может оказаться бесплодным, если в промышленном потенциале России произойдут необратимые изменения. Сами по себе инвестиции могут стать импульсом, толчком развития промышленности только в том случае, когда экономика уже находится в движении и условия для реализации инвестиций созданы. В свою очередь, создание этих условий зависит от многих факторов, связанных с различными компонентами промышленного потенциала страны!».*

Таким образом, решающими для восстановления промышленного потенциала и доведения его до допустимого в современной экономике мирового сообщества уровня являются два компонента: промышленная политика государства и поведение руководителей промышленных предприятий.

Подчеркнем, что в данной работе проблема антикризисного управления рассматривается на микроэкономическом уровне (т.е. на уровне хозяйствующего субъекта – предприятия). На уровне макроэкономики указанная проблема в этой работе не освещается.

Здесь следует обратить внимание на еще одно принципиально важное обстоятельство: сочетание стратегии и тактики антикризисного управления промышленным предприятием.

Некоторые российские экономисты считают, что существует сложность сочетания стратегии и тактики антикризисного управления. С одной стороны, стратегические решения, направленные на предотвращение банкротства, должны быть приняты и реализованы на ранних стадиях управления, «когда процесс движения к банкротству еще не приобрел кумулятивного характера и поэтому еще не стал необратимым». С другой стороны, решения, принимаемые на ранних стадиях, базируются, как правило, на весьма слабых и потому не всегда достоверных данных о возникновении неблагоприятных тенденций.

Тактические решения, в отличие от стратегических, принимаются на основе более полной и точной информации, отражающей актуальное (на данный момент) состояние производственной системы. Однако времени для коренной перестройки деятельности промышленного предприятия с целью предотвращения банкротства либо очень мало, либо нет совсем. Речь в этом случае идет либо о чрезвычайных мерах по недопущению банкротства, которые еще можно реализовать в короткий период, либо о мерах, направленных на выход из ситуации банкротства, которая уже наступила. Конкретизация стратегических и тактических особенностей антикризисного управления промышленным предприятием позволяет говорить о том, что процесс управления стратегией предотвращения банкротства может быть реализован на всех этапах стратегического планирования.

Стратегия антикризисного управления дает ответ на вопрос, каким способом, с помощью каких действий предприятие сумеет достичь стабильного функционирования, сохранив или упрочив свое финансовое положение в условиях изменяющегося и конкурентного окружения.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что процесс планирования предотвращения наступления банкрот-

ства (ранней стадии) можно назвать стратегией, а процесс планирования выхода из создавшейся ситуации – тактикой в антикризисном управлении, поэтому данное обстоятельство и понимание характера банкротства, социально-экономических причин очень важно для выбора адекватной антикризисной стратегии. В контексте темы диссертационной работы внимание уделяется только стратегии предотвращения ситуации банкротства.

Любую стратегию управления предприятием, а тем более антикризисную стратегию предотвращения банкротства, необходимо формировать с учетом комплекса теоретических и методических основ.

Литература:

1. Антикризисное управление: Общие основы и особенности России Учебное пособие / Под ред. И.К. Ларионова. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2001.– 248 с.
2. Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3. – С. 16–21.
3. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Антикризисное управление для практиков: правовой аспект. – СПб.: «Лики России», 2000. – 186 с.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

М.А. БЫКОВА,

проректор Гуманитарного института, к.э.н., доцент

Частное предпринимательство в отечественной инновационной сфере фактически стало развиваться во второй половине 80-х годов. В конце 90-х годов число активно работающих малых предприятий стабилизировалось. Основная масса возникших в это время инновационных предприятий была создана для реализации инновационного потенциала, заделы для которого были сформированы еще в советский период на государственных предприятиях, в научно-исследовательский институты и конструкторских бюро.

В результате начала формироваться и развиваться информационная и интеллектуальная собственность.

Различают три главных вида интеллектуальной собственности: 1) частную собственность, которая закрепляется владением патента или лицензией; 2) общественную собственность, представляющую сумму знаний и идей, находящихся в распоряжении государства или всего общества и не могущих быть закрепленными за каким-либо юридическим лицом даже на короткое время; 3) промежуточную форму (так называемую «просачивающуюся») собственности, представляющую собой инновационную научно-техническую информацию, которую нельзя закрепить патентами и лицензиями на сколько-нибудь длительный срок в связи с возможностями имитации созданной на ее основе продукции в видоизмененном варианте.

Коммерческий обмен различными объектами инновационного продукта осуществляется на рынке инноваций. Рынок инноваций представляет собой совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в процессе обмена результатами инновационной деятельности и согласования интересов его участников по ценам, срокам и масштабам такого обмена.

Рынок инноваций может быть классифицирован по характеру инноваций (рынок контрактных НИОКР; рынок лицензий,

рынок технологий), типам покупателей (предприятия и организации), формам собственности, месту реализации инноваций. На рынке контрактных НИОКР осуществляется купля-продажа результатов НИОКР, выполненных по заказу заинтересованных субъектов с целью их практического внедрения или проведения дальнейших исследований и разработок. На рынке лицензий предметом обмена становятся права на применение интеллектуальных продуктов, а также апробированных технологий. Через этот рынок покупаются и продаются уже подтвердившие свою эффективность на практике технологические процессы и производимые продукты.

Развертывание инновационных процессов на предприятии может происходить посредством приобретения нового оборудования и организации на его основе производственного процесса.

Структура рынка инноваций по формам собственности, отражающая потоки нововведений между субъектами различных форм собственности, предопределяет многие направления государственной инновационной политики такие, как меры государственной поддержки малых инновационных предприятий и организаций венчурного капитала, условия технологического трансферта из государственного сектора в частный, нормативно-правовое регулирование и др.

Различаются внутренние и внешние рынки инноваций. Устаревшие в определенной стране технологии могут передаваться в страны-реципиенты, для которых они могут оставаться достаточно новыми, то есть остаются инновациями.

Сформировавшийся во второй половине XX века в экономически развитых странах рынок инноваций (инновационных продуктов) соответствует по ряду характеристик товарным рынкам. Объекты инновационного продукта, права на которые предлагаются на рынке, имеют общие признаки потребительной стоимости (новизна, промышленная пригодность), что позволяет их пользователям получать дополнительную прибыль. Эти объективные признаки, несмотря на разнородность конкретных объектов инновационного продукта и их разнообразие, позволяют последним объединяться на едином рынке, который представляет собой систему экономических отношений между продавцами (создателями объектов инновационного продукта) и его потребителями (покупателями).

Экономическая сущность и специфика рынка инноваций заключаются в следующем:

- Формирование коммерческого обмена продуктами инновационной деятельности стало закономерным итогом исторического развития производственных отношений, распространением всеобщего характера товарного производства при рыночной экономике на инновационную сферу. Данный процесс органически связан с углублением общественного разделения труда, специализацией и кооперированием в областях научно-технической, инновационной и производственной деятельности.

- Поступающие в сферу обмена инновационные продукты отвечают всем признакам товара, а их коммерческий обмен осуществляется путем заключения сделок, отражающих специфику этих объектов как товара.

- В сфере торговли объектами инновационного продукта сложился и действует рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цены. Так же как национальные рынки традиционных товаров, национальные рынки объектов инновационного продукта имеют количественные характеристики, отраслевую и географическую структуру, свои формы рекламы, методику расчета цен, правовые нормы. Сделки по обмену объектами инновационного продукта могут предусматривать использование правовых условий других видов коммерческих сделок, таких как договоры купли-продажи, аренды, об оказании услуг, инвестировании капитала, займа, товарищества. На основе национальных рынков экономически развитых стран складывается мировой рынок инноваций.

Проблема конкурентоспособности национальной продукции без формирования рынка инноваций и информационных технологий не может быть решена, несмотря на наличие на крупных предприятиях промышленности значительных свободных мощностей, наращивание в них производства при проведении политики государственного стимулирования спроса через увеличение социальных выплат и предоставление специальных рыночных льгот.

Освоение нового рынка в результате производства нового товара (услуги), установление контроля над ним, позволяющего назначать монопольно высокие цены и извлекать монопольно высокие прибыли, требуют больших затрат и для крупных предприятий. Быстрая смена одного продукта на другой требует больших финансовых средств в условиях массового производства. Поэтому освоение производства новой продукции ча-

ще осуществляется мелкими предприятиями, стремящимися получить определенную долю рынка за счет коммерциализации новых изделий, поскольку общемировой тенденцией является то, что отношение количества нововведений к затратам на научные исследования и разработки в малых и средних фирмах в 3–4 раза выше, чем в крупных. Часто нововведения, которые используют крупные предприятия, являются результатом инновационной деятельности мелких и средних и в том числе венчурных инжиниринговых и внедренческих фирм. Результатом деятельности венчуров стали такие товары, как целлофан, шариковая авторучка, вертолет, турбореактивный двигатель, кинескоп, инсулин, цветная фотосъемка и фотопечать, микропроцессор и др.

Инвестирование малого предпринимательства на прогрессивной технологической основе требует меньше ресурсов с учетом привлечения частного капитала и с преобладающей ориентацией этих субъектов на внедрение новых отечественных технологий. В приоритетном порядке целесообразно стимулировать развитие малого предпринимательства в сфере гражданского использования подготовленных к внедрению в производство технологий, разработанных на оборонных предприятиях.

Формирующийся в России рынок инноваций имеет ряд особенностей, связанных с кризисным состоянием экономики в период осуществления кардинальных рыночных преобразований.

Научно-техническая сфера сформировала достаточный запас наработанных НИОКР прошлых лет, но для их реализации и проведения новых исследований и разработок у потребителей-заказчиков нет достаточных средств;

– инновационный рынок состоит не из самой продукции, а из набора организаций, коллективов, отдельных специалистов, потенциально способных осуществить инновационную деятельность;

– инновационные организации в большинстве случаев в настоящее время не могут осуществлять инициативные работы за счет привлеченных со стороны средств организаций венчурного капитала.

В России сложилась весьма специфическая, не похожая на мировую, ситуация в области накопления: аккумулярованные в торговом, банковском и страховом секторах капиталы не по-

ступают в производственную и инновационную сферы. Причем нет никакой уверенности в том, что эти капиталы в ближайшие годы станут серьезным источником финансирования инновационной деятельности.

Для продуктивного взаимодействия потребителей и производителей инновационного продукта необходимо формирование устойчивой макроструктурной области совместных интересов субъектов коммерциализации инновационной деятельности посредством создания соответствующей инфраструктуры, стимулирующей сближение интересов инвесторов, субъектов инновационной деятельности и определяющих рыночный спрос хозяйствующих субъектов.

Особенностью российской ситуации является то, что инновационный рынок в стране только формируется, причем о большинстве имеющихся для коммерциализации новшеств потребитель не имеет представления и не готов сформулировать спрос. Инфраструктурные изменения, вызванные реализацией государственной инновационной политики, могут ускорить процесс коммерциализации инноваций на рынке.

Инновации в любом из секторов экономики требуют финансовых вложений. Для того, чтобы извлечь дополнительную прибыль, повысить эффективность организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить капитальные вложения. При этом эмпирически установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель, тем на большие затраты он должен быть готов в настоящем.

Масштабы развития малого бизнеса современной России не позволяют эффективно решать возлагаемые на него задачи. Одной из основных причин сложившейся ситуации является ограниченный доступ субъектов малого предпринимательства к внешнему финансированию. В условиях, когда банковская система не позволяет в полном объеме удовлетворить спрос уже действующих или готовящихся открыть собственный бизнес предпринимателей, эффективным инструментом расширения их доступа к финансовым услугам являются программы микрофинансирования. Микрофинансирование можно определить как легитимное финансирование в небольших объемах микро – и малых предпринимателей, как стартовых, так и испытывающих затруднения при доступе к традиционному банковскому финансированию уже на стадии роста, направленное на сглаживание социальной напряженности в обществе, повыше-

ние уровня жизни населения, обеспечение занятости, развитие предпринимательства.

В клиентской базе российских микрофинансовых организаций можно выделить две расширенные группы клиентов. С одной стороны, это предприниматели, имеющие небольшой бизнес, с другой стороны – это социально незащищенные слои населения. Речь идет о безработных и о россиянах, имеющих низкий уровень дохода. По результатам исследования размер потенциальной клиентской базы микрофинансовых организаций из числа субъектов малого предпринимательства можно оценить на уровне – 2,0 млн. клиентов. Из числа безработного и низкооплачиваемого населения от 6,5 до 7,3 млн. человек готовы создать свой бизнес, в среднем это порядка 10% от экономически активного населения. Для удовлетворения потребностей в микрофинансовых ресурсах только действующего бизнеса потребуется от 233,0 до 581,5 млрд. руб. А если к этим цифрам добавить потребности стартующего бизнеса, то спрос возрастет до 962,21 401,9 млрд. руб. Это огромные суммы, составляющие от 36,2% до 57,2% всех расходов федерального бюджета на 2006 г. Очевидно, что такие объемы не могут быть профинансированы полностью ни из бюджета России, ни предоставлены донорскими или международными организациями. Их масштабы наглядно демонстрируют, насколько велика потенциальная потребность в микрофинансовых ресурсах для развития российского бизнеса.

Литература:

1. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике. // Вопросы экономики. – №7. – 2005. – С. 104–114.
2. Столбов Г.Ф. Организационно-экономические основы и условия развития малого предпринимательства. Дисс. докт. экон. наук.– СПб, – 2004.
3. Хакунов Т.Д. Теория и методология формирования маркетингового механизма предпринимательской деятельности. Дисс. докт. экон. наук. – СПб, – 2006.

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

К.Б. УРТАЕВ,

*аспирант кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

Экономическая функция инновационной деятельности представляет собой вовлечение в коммерческий и некоммерческий обмен научно-технических достижений.

Коммерческий обмен различными объектами инновационного продукта осуществляется на рынке инноваций. Рынок инноваций представляет собой совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в процессе обмена результатами инновационной деятельности и согласования интересов его участников по ценам, срокам и масштабам такого обмена.

В некоммерческом обмене участвуют сведения, материалы и публикации общедоступного характера: научные открытия, раскрывающие новые теоретические принципы науки и закономерности, которые не могут быть переданы в частную собственность, поскольку являются общечеловеческим достоянием или для которых не имеется конкретных способов применения, приносящих прибыль.

Как подсчитано экспертами, из 58 крупнейших изобретений XX века, сделанных в Америке и Западной Европе не менее 46 принадлежит одиночкам, в том числе не добившимся признания в крупных организациях, новаторам из солидных фирм (но другого профиля), мелким предприятиям.

Малые предприятия способны вести разработки и опытное внедрение результатов НИР, где высок риск. Благодаря правам собственности на перспективные технологии малые предпринимательские структуры могут либо продавать права заинтересованным крупным компаниям, либо при обоюдном согласии быть поглощенными ими. Именно гибкость, адаптивность к изменяющимся условиям позволяет малому предпри-

нимательству осваивать первые этапы инновационного процесса, подготавливая почву для промышленного освоения инноваций крупными предприятиями.

Исторически сложилось несколько видов малого предпринимательства. Первоначально оно представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Его капитал был ограничен, собственник и предприниматель совмещены в одном лице (лицах). Такие предприятия были независимы от крупного капитала, платили налоги, не нуждались в поддержке государства и не кооперировались между собой. Это – классическое малое предпринимательство, из которого по мере углубления разделения труда, накопления капитала и роста доступности транспортных услуг выросли крупные фирмы. Инновационная деятельность таких малых предприятий, ориентированных на локальный рынок, как правило, строго ориентирована на спрос и в большинстве случаев является усовершенствованием выпускаемой продукции.

Гарантией существования такого типа малых предприятий выступают местные природные условия (местные виды сельскохозяйственной продукции, природных материалов), предпочтения потребителей, традиционная специализация.

Данный вид предпринимательства будет существовать и процветать всегда: крупные производители не смогут его вытеснить, так как ресурсы и спрос носят локальный и часто специфический характер, они не дают простора для массового производства. Перспективы развития предприятий этого вида зависят от роста покупательной способности местного населения, развития туризма, оно сдерживается налоговым бременем, возлагаемым на них государством. По мере изменений в структуре потребностей населения региона меняется и структура местного малого бизнеса.

Отличительные черты этой группы малых предприятий: накопленный семейный капитал в основе дела, зависимость в первую очередь от местных рынков, отсутствие склонности к перемещению капитала в другие виды деятельности или регионы.

Эта группа малых предприятий была полностью уничтожена в России в ходе социалистических преобразований и заменена местной промышленностью и потребительской кооперацией (естественно, замена была неадекватной). Возрождение мест-

ного самостоятельного предпринимательства идет медленно и с трудом не только из-за нехватки капитала и невысокого платежеспособного спроса в российской глубинке, но и из-за неприятия феномена предпринимательства общественным сознанием, по инерции склонным к традиционным и социалистическим идеям уравнительности в распределении.

Другой проблемой местного (традиционного) малого предпринимательства является нарушение преемственности поколений. Лучшим хозяином пекарни будет наследственный пекарь; далеко не каждый бывший работник камвольного комбината даже при наличии денег и диплома об образовании может организовать небольшую фабрику по производству настоящих вятских валенок, отличающихся от пермских или алтайских. Подобная преемственность (не только профессиональная, но и потомственная предпринимательская) в большей степени сохранилась в бывших социалистических странах Восточной Европы и Балтии. Остается надеяться, что названные выше трудности будут со временем преодолены и в России.

Самый массовый вид малого и среднего бизнеса – это поставщики комплектующих и услуг для крупных предприятий. Известно, что у крупнейших электротехнических, электронных, автомобильных монополий есть сотни тысяч поставщиков, в том числе малых фирм, и, кроме того, миллионы малых компаний в мире осуществляют обслуживание и ремонт их изделий. Этот вид малого предпринимательства необходим для нормального функционирования экономики; по мере роста производства, разделения труда и развития научно-технического прогресса его масштабы будут увеличиваться. Инновационная деятельность этого вида малых предприятий определяется стратегией развития крупных предприятий – заказчиков комплектующих.

В условиях переходного периода возник и получил широкое распространение специфический вид малого предпринимательства. Одной из форм легализованного перераспределения национального дохода, произведенного в государственном секторе экономики в пользу частных лиц, имевших непосредственное отношение к управлению государственными объектами, было создание малых предприятий (чаще всего они назывались кооперативами), которые практически ничего не производили. В условиях товарного дефицита они покупали на государственных предприятиях товары по заводским (транс-

фертным) ценам и, в лучшем случае упаковав и приклеив свою этикетку, продавали их по рыночным ценам. Большинство заводов-производителей пользующихся спросом товаров – от сырья до готовых изделий были буквально облеплены малыми компаниями-реализаторами. Многие сегодняшние российские миллиардеры сделали на этом свой стартовый капитал.

Такое псевдопредпринимательство продолжилось и после приватизации. Директора предприятий создавали свои дочерние малые предприятия, через которые выводили прибыль, а иногда и часть капитала на счета подставных фирм. Эта удивительная с точки зрения классической рыночной экономики форма воровства у себя самого объяснялась спецификой приватизации в России. Она была проведена, по существу, безвозмездно: новые собственники и управляющие рассматривали легко доставшийся им бывший государственный объект не как поле долгосрочной хозяйственной деятельности, а как возможность быстрого личного обогащения. Малые предприятия, специально созданные для торговли с крупными комбинатами по трансфертным ценам, с согласия и при участии руководства этих комбинатов были одним из инструментов грабежа. После этого крупные предприятия часто оказывались на грани банкротства. Ни о какой инновационной деятельности таких предприятий просто не может быть речи, разве что совершенствование технологии криминализации экономики.

Экономический смысл паразитической деятельности этих малых фирм – перевод прибылей, а иногда и части оборотного капитала, амортизационных отчислений с крупного государственного или приватизированного предприятия на счета заинтересованных лиц или подставных компаний. Успех подобных малых предприятий мало зависит от состояния рынка и рентабельности крупного предприятия-жертвы. Малые посреднические фирмы такого вида порождены интересами и возможностями собственников, директоров, криминальных кругов, преследующих краткосрочные цели личного обогащения, так же, как и слабостью законодательства и судебной системы. Остается надеяться, что по мере укрепления правовой базы экономики и неукоснительного исполнения принятых законов такое предпринимательство исчезнет из российской действительности.

Исторически последний вид малых предприятий распространен в странах, где малый бизнес пользуется значительны-

ми льготами со стороны государства. Он может в ближайшее время широко распространиться и в России. Так же, как и предыдущий вид малого бизнеса, он является псевдопредпринимательством, его цель – не расширенное воспроизводство капитала, а исключительно экономия на налогах.

Литература:

1. Алимova Т. А., Поповская Е. В. Статистический анализ приоритетных отраслей развития малых и средних предприятий. // Вопросы статистики. – № 11. – 2005.
2. Дадашев А., Гловацкая Н., Лазуренко А., Немитой А. Эффективность поддержки малого предпринимательства. // Вопросы экономики. – №7. – 2007. – С. 127–139.
3. Российское обозрение малых и средних предприятий 2001г. // Ресурсный центр малого предпринимательства, – М. – 2006.

Требования к оформлению научных статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше, и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее №12, с верхним и нижним полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, список литературы и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее №8.

6. Наличие списка литературы является обязательным. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном порядке по фамилиям авторов. Ссылки на цитируемые источники даются в квадратных скобках с указанием номера источника.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного предоставления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени и звания³.

8. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

Требования к оформлению научных статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ вступают в силу с 1 июля 2008 г.

³ Прилагаются контактный телефон и адрес электронной почты, а также другие сведения по желанию автора.

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

№ 2/2008

Том девяносто второй

Москва – 2008

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:
В.Н. Лазарева
И.Л. Смелянская

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2008
ISBN 978-5-94160-073-1