НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

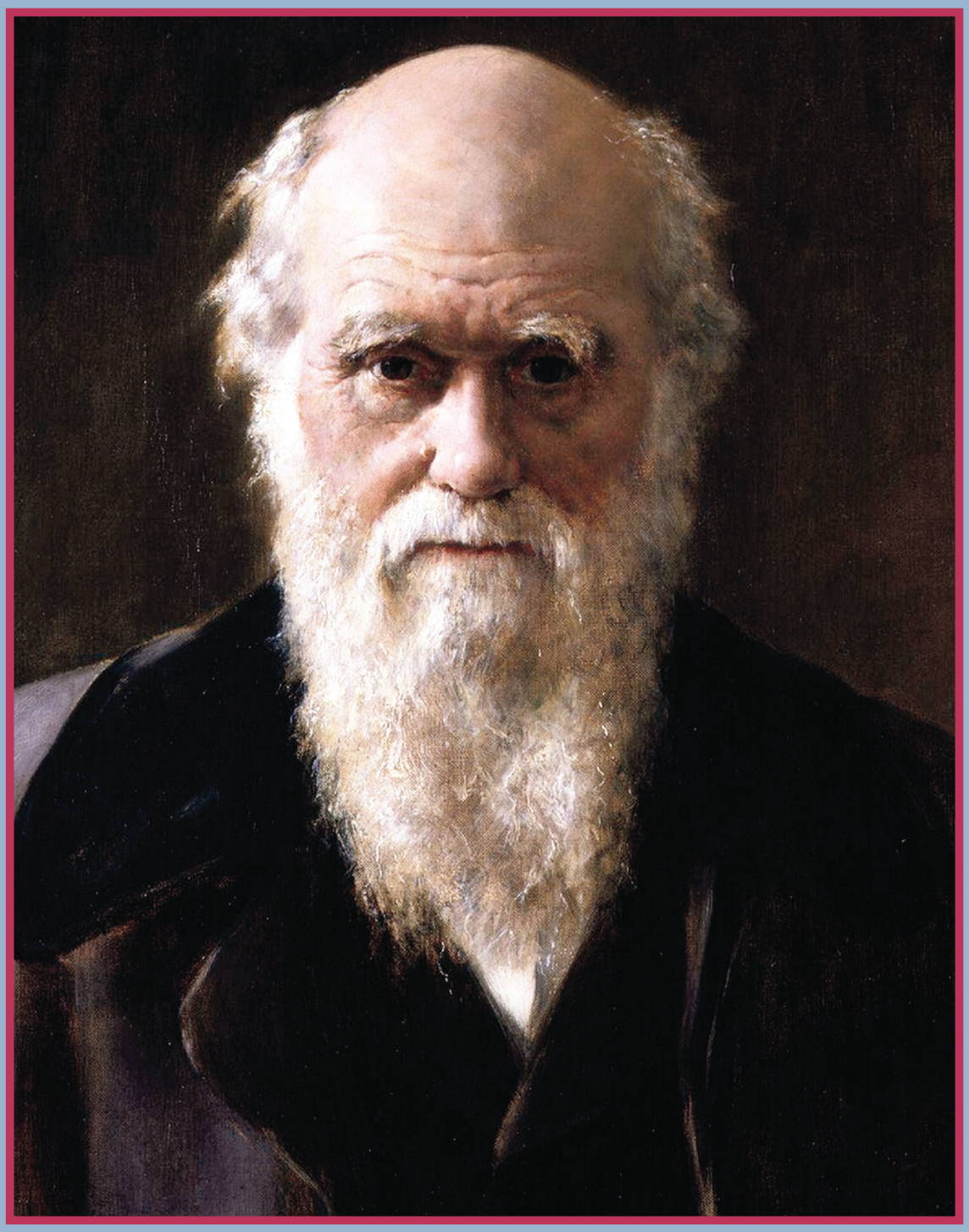
ФИНАНСЫ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ

2000 ФИНЭКОНОМСЕРВИС

МАЙ 2012

№ 5 (54)

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»



ДЖОН КОЛЛИЕР.
ПОРТРЕТ ЧАРЛЬЗА ДАРВИНА. 1883 г.

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Боос В. О., Вайсман Е. Д.
К вопросу об управлении интеллектуальным капиталом
(Южно-Уральский государственный университет, Россия 5

Попов Е. В., Власов М. В.
Научная результативность вуза
(Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, Россия) 9

Кочерыгина Е. Е.
Методы оценки и способы управления рисками промышленного предприятия
(Московский государственный университет приборостроения и информатики, Россия) . . 14

Позднякова Л. Н.
К вопросу о диверсификации в региональной экономике
(Воронежский институт экономики и социального управления, Россия) 18

РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Борисов А. Н., Ефимьев А. С.
Инновационная активность хозяйствующих субъектов на рынке средств пожаротушения
(Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) 22

Гаджиметов Б. Э., Новикова Е. Л.
Оборонно-промышленный комплекс и инновационное развитие российской экономики
(Воронежский государственный университет, МОУ «Гимназия № 5
г. Юбилейный, Россия) 26

Кузнецов А. П.
Налоговая политика РФ как инструмент стимулирования
инновационной деятельности: ключевые проблемы малого бизнеса
(Московский государственный индустриальный университет, Россия) 31

Никитин П. В.
Стратегия и тактика реализации государственной политики трансформации
социально-экономических систем в регионе
(Институт менеджмента, маркетинга и финансов, г. Воронеж, Россия) 33

РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Жеребин В. М.
Индекс информатизации как составная часть характеристики качества жизни населения
(Институт социально-экономичеких проблем народонаселения РАН, Россия) 37

Воронин В. П., Сотникова А. К., Манасян С. М.
Оценка изменения доходности на основе инструментария предельных характеристик
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Липецкий государственный технический университет, Россия) 42

Агибалов А. В., Орехов А. А.
Оптимизация финансовых ресурсов предприятий аграрной сферы на основе модели устойчивого роста
(Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I, Россия) 45

Московцев В. В., Провоторова Ю. С.
Реализация государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения
(Липецкий государственный технический университет, Россия) 49

Корда Н. И.
Проблемы и перспективы реализации концепции развития АПК Воронежской области
(Международный институт компьютерных технологий, Россия) 50

РАЗДЕЛ 4: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

Жарков А. А., Анисимова Н. А.
Маркетинговое планирование деятельности субъектов региональных рынков жилой недвижимости
(Институт менеджмента, маркетинга и финансов, Россия) 55

Кузнецова О. Ю.
Туристский продукт как основа взаимосвязи и взаимообусловленности маркетинга и менеджмента в туристских фирмах
(Московский государственный индустриальный университет, Россия). 58

Востриков В. С.
Факторы эффективности совместной деятельности проектной группы
(Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Россия) 60

АННОТАЦИИ 64
СПИСОК АВТОРОВ. 68
ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ 70

INNOVATION ECONOMY SERIES: HUMAN DIMENSION

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

Boos V. O., Vaisman E. D.
On the question of intellectual capital management
(Southern Ural state university, Russia) 5

Popov E. V., Vlasov M. V.
Scientific productivity of higher education institution
(Institute of economics The Urals Branch of Russian Academy
of Sciences, Yekaterinburg, Russia) 9

Kocherygina E. E.
Methods of the assessment and ways of risk management of the industrial enterprise
(Moscow State University Instrument Making and Computer Science, Russia) 14

Pozdnyakova L. N.
To a question of a diversification in regional economy
(Voronezh institute of Economy and Social Management, Russia) 18

SECTION 2: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

Borisov A. N., Efimyev A. S.
Innovative activity of managing subjects in the market of fire extinguishing means
(Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Russia) 22

Gadzhimetov B. E., Novikova E. L.
Oboronno-industrial complex and innovative development of the Russian economy
(Voronezh State University, Municipal educational institution «Gymnasium of № 5, Yubikeyniy,
Moscow region, Russia) 26

Kuznetsov A. P.
Tax policy of the Russian Federation as instrument of stimulation of innovative activity:
key problems of small business
(Moscow state industrial university, Russia) 31

Nikitin P. V.
Strategy and tactics of realization of a state policy of transformation of social and economic systems
in the region
(Institute of Management, Marketing and Finance, Voronezh, Russia) 33

SECTION 3: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

Zherebin V. M.
Information index as component of the characteristic of quality of life of the population
(Institute of Social and Economic Problems of the Population
of the Russian Academy of Sciences, Russia) 37

Voronin V. P., Sotnikova A. K., Manasyan S. M.
Assessment of change of profitability on the basis of tools of limiting characteristics
(Voronezh State Univetsity of Engineering Technologies,
Lipetsk State Technical University, Russia) 42

Agibalov A. V., Orekhov A. A.
The optimization of the financial resources of the enterprises of the agrarian sphere
based on the sustainable growth model
(Voronezh State Agricultural University after Imperator Peter I, Russia) 45

Moskovtsev V. V., Provotorova Yu. S.
Implementation of public-private partnership in health
(Lipetsk State Technical University, Russia) 49

Korda N. I.
Problems and prospects of implementation of the concept of development of
agrarian and industrial complex of the Voronezh region
(International Institute of Computer Technologies, Russia) 50

SECTION 4: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

Zharkov A. A., Anisimova N. A.
Marketing planning of activity of subjects of the regional markets of res-idential real estate
(Institute of Management, Marketing and Finance, Russia) 55

Kuznetsova O. Yu.
Tourist product as a basis of interrelation and interconditionality of marketing and management in
tourist firms
(Moscow State Industrial University, Russia) 58

Vostrikov V. S.
Factors of efficiency of joint activity of design group
(Russian Academy of National Economy and Public Service at the President
of the Russian Federation, Russia) 60

ABSTRACTS 64
THE LIST OF AUTORS. 68
REQUIREMENTS FOR THE AUTORS 70

СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 658. 15+651.012.123+005.94

В. О. Боос, Е. Д. Вайсман*

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

(Южно-Уральский государственный университет, Россия)

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инвестиции, нематериальные активы, инновации, управление знаниями.

Аннотация: В статье на основе результатов исследования и выявления специфических особенностей интеллектуального капитала сформулированы принципы и предложены основы методического подхода к управлению им.

Key words: intellectual capital, investments, intangible assets, innovations, knowledge management.

Abstract: In the article, based on the results of the research and detection of intellectual capital specific characteristics, the principles of intellectual capital management were formulated and the basics of intellectual capital management methodical approach were proposed.

Сегодня производственные процессы предприятий развитых стран все в большей степени опираются на инновации, а завоевание конкурентных преимуществ предполагает получение, развитие и использование знаний. Трансформация последних в полезные для бизнеса ресурсы связана с формированием и использованием интеллектуального капитала предприятия.

Концепция интеллектуального капитала, зародившаяся в начале девяностых годов прошлого века и предназначавшаяся первоначально для обоснования возросшей доли нематериальных активов в рыночной стоимости компаний, довольно быстро приобрела известность в научных и деловых кругах. Расширение сферы применения этой концепции, в свою очередь, актуализировало вопросы методического обеспечения управления интеллектуальным капиталом.

Следует учитывать, что одним из важнейших условий эффективного управления такими сложными объектами как интеллектуальный капитал является наличие четкого представления о свойствах объекта управления. Проведенное исследование позволило сформулировать следующий ряд наиболее характерных свойств, присущих интеллектуальному капиталу:

1. Нематериальный характер. В соответствии с наиболее часто встречающимися в современной литературе определениями интеллектуального капитала, он представляет собой совокупность знаний предприятия, очевидно лишенных материального воплощения. Так, согласно ПБУ 14/2000, к одной из групп элементов интеллектуального капитала – нематериальным активам – относятся только те активы, которые не имеют «материально-вещественной (физической) структуры» и могут быть отделены от своего материального носителя. С определенной долей условности можно считать, что некую «материальность» интеллектуальному капиталу придают современные аппаратные средства обработки информации, однако эти средства ни в коей мере не могут считаться его элементами.

2. Снижение неопределенности в деятельности предприятия. Интеллектуальный капитал включает в себя в качестве составляющих элементов знания предприятия. Эти знания, в свою очередь, представляют собой не что иное, как структурированные совокупности информации, основным характеристическим свойством которых является способность снижать неопределенность. А значит, и интеллектуальный капитал также снижает неопределенность деятельности предприятия.

* **БООС Виктория Олеговна – аспирант кафедры «Экономика и финансы» ЮУрГУ**
ВАЙСМАН Елена Давидовна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы» ЮУрГУ
Рецензент – БУТРИН Андрей Геннадьевич– д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы» ЮУрГУ

3. Долгосрочный и вероятностный характер отдачи от вложений. Долгосрочный характер отдачи от вложений в интеллектуальный капитал признается большинством современных исследователей. Ее вероятностный характер связан с тем фактом, что свойство нематериальности интеллектуального капитала и субъективность категории «знание» практически полностью исключают возможность функциональной или четко детерминированной взаимосвязи между вложениями в него и отдачей от этих вложений, следовательно, такая связь может иметь только стохастический, вероятностный характер.

4. Наличие признаков системы. Доказательством этого служат результаты анализа основных признаков системы по отношению к свойствам и особенностям интеллектуального капитала (табл. 1).

Таблица 1 –Системные признаки интеллектуального капитала

Признак системы	Описание признака	Проявление признака у интеллектуального капитала
Целостность и делимость	с одной стороны, система – это целостное образование, и с другой – в ее составе отчетливо могут быть выделены целостные объекты (элементы)	интеллектуальный капитал – это целостное образование, в составе которого четко можно выделить отдельные элементы
Наличие устойчивых связей	система существует как некое целостное образование, когда мощность (сила) связей между ее элементами на интервале времени, не равном нулю, больше, чем мощность связей этих же элементов с внешней средой	интеллектуальный капитал отделен от окружающей среды наличием свойств капитала и интеллектуальным содержанием
Организация	это свойство характеризуется наличием определенной организации, что проявляется в снижении энтропии системы по сравнению с энтропией системоформирующих факторов, определяющих возможность создания системы	одно из основных свойств интеллектуального капитала заключается в снижении неопределенности в деятельности предприятия
Эмерджентность	предполагает наличие таких качеств (свойств), которые присущи системе в целом, но не свойственны ни одному из ее элементов в отдельности	отдельные знания и процессы управления знаниями, будучи отделены от других знаний и процессов, не могут в полной мере способствовать процессу создания добавленной стоимости, только использование сформированного интеллектуального капитала позволяет достичь этой цели
Организованная сложность	наличие взаимосвязей (взаимодействия) между элементами. Характеристики системы в целом определяются не только и не столько характеристиками составляющих ее элементов, сколько характеристиками связей между ними	само понятия категории «знания», особенно относительно деятельности предприятия, предполагает наличие взаимосвязей и взаимозависимостей между отдельными знаниями и процессами управления ими

В соответствии с классификацией систем, предложенной К. Боулдингом [1, с. 116], интеллектуальный капитал относится к категории сложных систем.

5. Быстрый моральный износ. Элементы интеллектуального капитала обладают свойством терять свою стоимость в силу того, что на рыночном пространстве появляются его новые элементы, способствующие снижению того же типа неопределенности либо с большей скоростью, либо в большей степени. Отметим, что более быстрые темпы снижения стоимости интеллектуального капитала вследствие морального износа, по сравнению с физическим капиталом, обусловлены следующими причинами. Во-первых, более сжатыми сроками создания новых знаний по сравнению со сроками доведения этих знаний до конечного продукта. Во-вторых, более динамичными темпами распространения новых знаний по сравнению со скоростью распространения физического капитала вследствие присутствия у них черт общественного блага и применения современных информационно-коммуникационных технологий.

6. Дифференцированный механизм создания добавленной стоимости различными элементами. Различные элементы интеллектуального капитала приводят к приросту добавленной стоимости за счет действия различных механизмов.

Так, Т. Стюарт [2, с. 381] выделяет ряд промежуточных факторов, через воздействие интеллектуального капитала на которые реализуется его положительное влияние на добавленную стоимость предприятия. К этим факторам он относит прибыльность, производительность труда, лояльность клиентов к продукции предприятия, его репутацию, уникальность инноваций и риски, с которыми предприятие сталкивается. Впоследствии этот список дополняется факторами роста управленческой активности и ускорения процесса создания добавленной стоимости. Совершенно ясно, что механизмы влияния каждого из этих факторов на величину добавленной стоимости отличаются друг от друга.

7. Дифференцированный характер отдачи различных структурных составляющих. Известный специалист в области интеллектуального капитала Г. Руз [3, с. 19] высказывает мнение по поводу разного характера отдачи от вложений в человеческий, организационный и отношенческий капитал. В частности, человеческий капитал характеризуется возрастающей отдачей, а отдача от отношенческого и организационного капиталов сначала возрастает, а потом снижается. По нашему мнению, характер отдачи является даже более сложным,

если учесть свойство взаимного влияния структурных составляющих, причем как в сторону позитивных, так и в сторону негативных изменений.

Представляется, что выявленные характерные особенности интеллектуального капитала должны быть учтены в методах управления им и, прежде всего, положены в основу формирования принципов такого управления:

1. Принцип опосредованности оценки. В силу нематериального характера интеллектуального капитала его адекватная оценка, с нашей точки зрения, возможна только путем отслеживания проявлений его воздействия на те или иные объекты. К таким проявлениям будем относить уменьшение неопределенности в деятельности предприятия и увеличение создаваемой им добавленной стоимости. Таким образом, для оценки интеллектуального капитала предлагается использовать показатели изменения энтропии и показатели добавленной стоимости.

2. Принцип инвестиционного характера затрат. По нашему мнению, совпадающему с мнением большинства современных исследователей в области интеллектуального капитала, затраты на интеллектуальный капитал по своей сущности являются инвестиционными. Так, К. Макконел и С. Брю подчеркивают инвестиционный характер любых расходов на человеческий капитал, а И. А. Иванюк [4, с. 52] распространяет этот вывод и на все структурные составляющие интеллектуального капитала. В пользу этого вывода свидетельствует, во-первых, тот факт, что вложения в интеллектуальный капитал способствуют его приращению и, соответственно, получению дополнительных экономических выгод; во-вторых, долгосрочный и вероятностный характер получения этих выгод. Следование этому принципу позволяет использовать инструментарий экономической оценки инвестиций применительно к вложениям в интеллектуальный капитал.

3. Принцип сложности. Наличие у интеллектуального капитала свойств сложной системы налагает на управление интеллектуальным капиталом ряд требований, выявленных нами путем анализа трудов российских и зарубежных исследователей в области управления сложными системами. К этим требованиям относятся следующие:

– четкое определение цели управления как экстремума какого-либо из критериев управляемой системы;

– согласование локальных критериев управления между собой и с общей целью управления;

– разработка структурной модели управляемой системы и ее ключевых параметров;

– воссоздание сценариев поведения управляемой системы в зависимости от предпринимаемых управленческих решений;

– признание множественности возможных направлений развития системы и выбор наиболее оптимального из них.

4. Принцип учета энтропии. Свойство интеллектуального капитала снижать неопределенность деятельности предприятия находит свое отражение в снижении энтропии последнего. Энтропия, как нам представляется, является достаточно важной характеристикой процесса создания добавленной стоимости предприятия. В связи с этим, отслеживание изменений показателей энтропии, на наш взгляд, помогает решить проблему опосредованной оценки интеллектуального капитала с учетом его положительного влияния на добавленную стоимость.

5. Принцип обратной связи. Ускоренные темпы морального износа интеллектуального капитала, в соответствии с предложенным нами объяснением, имеют под собой, главным образом, внешние по отношению к предприятию причины и оказывают негативное влияние на его стоимость. В связи с этим, особую важность приобретает анализ реакций внешней среды на управляющие воздействия и корректировка принимаемых мер в соответствии с наблюдаемыми реакциями.

6. Принцип дифференцированного подхода к механизмам влияния отдельных элементов на добавленную стоимость. Как было установлено, различные элементы интеллектуального капитала осуществляют свое воздействие на добавленную стоимость предприятия различными способами. В связи с этим, предлагается выделять две группы элементов, в зависимости от механизма их воздействия на добавленную стоимость: во-первых, элементы, способствующие росту полезности продукции для потребителей; во-вторых, элементы, способствующие снижению экономических издержек производства продукции. Для более адекватной и корректной оценки добавленной стоимости, создаваемой интеллектуальным капиталом предприятия, необходимо рассматривать описанные группы элементов интеллектуального капитала по отдельности.

7. Принцип дифференцированного подхода к инвестициям в различные структурные составляющие. В соответствии с выявленным свойством дифференцированной отдачи от элементов интеллектуального капитала, решение относительно инвестирования в различные элементы интеллектуального капитала, на наш взгляд, должны приниматься отдельно для каждой структурной составляющей. При этом следует учитывать как индивидуальные показатели характера отдачи для отдельных элементов интеллектуального капитала, так и их взаимное влияние в конкретных условиях.

Анализ показал, что практически ни один из предлагаемых сегодня методов управления интеллектуальным капиталом не отвечает в полной мере всей совокупности сформулированных принципов и, следовательно, не учитывает всех особенностей этой формы капитала.

Это дает нам основание предложить для рассмотрения основы методического подхода к управлению интеллектуальным капиталом предприятия.

Прежде всего, необходимо определить цели и сущность этого управления.

Поскольку основной функцией интеллектуального капитала, как и любой другой формы капитала, является формирование добавленной стоимости, то в качестве цели управления логично принять максимизацию создаваемой им добавленной стоимости.

Согласно большинству теорий экономического роста, чем больше капитала задействовано в производственном процессе предприятия, тем больше создается продукта и, соответственно, больше добавленной стоимости.

Однако объем участвующего в производственном процессе интеллектуального капитала является не единственным фактором, влияющим на результаты его использования. На это наглядно указывают данные официальной статистики Франции и Германии. Так, при одних и тех же уровнях венчурных инвестиций в начальные стадии инноваций, косвенно характеризующих затраты на интеллектуальный капитал, доля инновационного экспорта, как показателя результативности вложений в эту форму капитала, во Франции ощутимо больше, чем в Германии. Это различие, на наш взгляд, может быть обусловлено структурой вложений в отдельные составляющие интеллектуального капитала. В частности, в Германии приоритетными являются вложения в прорывные научные разработки, а во Франции большее внимание уделяется вложениям в создание и защиту интеллектуальной собственности.

В связи с этим, под управлением интеллектуальным капиталом будем понимать процесс постадийного формирования его состава и структуры, заключающийся в создании, развитии, использовании и распределении элементов интеллектуального капитала в целях повышения создаваемой этими элементами добавленной стоимости. При этом под элементом интеллектуального капитала будем понимать неделимую структурированную совокупность информации.

Представляется, что управление интеллектуальным капиталом должно включать следующие этапы:

– постановка цели управления;

– разработка карты интеллектуального капитала и оценка его уровня. Так называемая карта интеллектуального капитала представляет собой систематизированную информационную базу, необходимую для обоснования управленческих решений;

– выбор ключевых направлений инвестирования в интеллектуальный капитал;

– прогнозирование возможного прироста стоимости бизнеса за счет вложений в различные элементы интеллектуального капитала;

– формирование оптимального по критерию максимального прироста стоимости бизнеса портфеля вложений в элементы интеллектуального капитала.

Таким образом, проведенное исследование позволило прийти к следующим результатам.

1. Определены основные характеристические свойства интеллектуального капитала как одной из форм капитала: его нематериальный характер, долгосрочный и вероятностный характер отдачи от вложений, наличие у него черт сложной системы, ускоренный моральный износ, дифференцированный механизм создания добавленной стоимости различными элементами интеллектуального капитала и дифференцированный характер отдачи его различных структурных составляющих.

2. На базе выявленных особенностей разработан ряд принципов управления интеллектуальным капиталом: принцип опосредованности оценки; принцип инвестиционного характера затрат; принцип сложности; принцип учета энтропии; принцип обратной связи; принцип дифференцированного подхода к механизмам влияния элементов интеллектуального капитала на добавленную стоимость; принцип дифференцированного подхода к инвестициям в различные структурные составляющие интеллектуального капитала.

3. На основе сформулированных принципов определено понятие управления интеллектуальным капиталом и предложены основы методического подхода к такому управлению.

Статья подготовлена в рамках Госзадания Минобрнауки РФ № 6.3199.2011, ГЗ 10

Список использованной литературы:

1. Боулдинг К. Общая теория систем – скелет науки / К. Боулдинг // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – С. 106-124.

2. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал – Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 372-400.

3. Roos G. Managing intellectual capital in practice / G. Roos, S. Pike, L. Fernstrom. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2005. – 384 p.

4. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах / И. А. Иванюк. – Волгоград: ВолгГТУ, 2003. – 200 с.

Bibliographic references:

1. Boulding K. General systems theory– the skeleton of science / K. Boulding // Research in general system theory. – M.: Progress, 1969. – P. 106-124.
2. Stewart T. A. Intellectual capital – The New Wealth of Organisations / T. A. Stewart // The New Western postindustrial wave. Anthology / Edited by V. L. Inozemtsev. – M.: Academia, 1999. – P. 372-400.
3. Roos G. Managing intellectual capital in practice / G. Roos, S.Pike, L. Fernstrom. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2005. – 384 p.
4. Ivanyuk I. A. Reproduction of intellectual capital in modern marketing-systems / I. A. Ivanyuk. – Volgograd: VolGTU, 2003. – 200 p.

УДК 330: 001.9

Е. В. Попов, М. В. Власов*

НАУЧНАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ВУЗА

(Институт экономики Уральского отделения РАН, Россия)

Ключевые слова: экономика знаний, трансакционные издержки, результативность научной деятельности.

Аннотация: В статье авторы рассматривают результаты эмпирической оценки зависимостей количественно измеряемых результатов университетов от издержек на научную деятельность.

Key words: economy of knowledge, transactions costs, productivity of scientific activity.

Abstract: In article authors consider results of an empirical assessment of dependences of quantitatively measured results of universities from costs for scientific activity.

Знания всегда играли большую роль в жизни человечества, но в современном мире их значение неизмеримо возросло. Это связано, в первую очередь, с тем, что мир переходит на новый этап своего развития, базу которого составляет экономика, основанная на знаниях, – экономика знаний. Ее отличительная особенность состоит в том, что «знания играют в ней решающую роль, а их производство является источником роста экономики».

Как доказывает в своем исследовании Кочетков Г. Б., анализируя мировых университетов, все виды финансирования в университетах подчинены реализации их главной функции – распространению знаний в обществе. Все, что мешает ее выполнению, считается нежелательным, и коммерческая деятельность рассматривается как один из главных источников конфликта интересов в университете. Именно этим обусловливается актуальность данного исследования по изучению научной результативности деятельности университетов.

Целью настоящего исследования является эмпирическая оценка динамики количественно измеряемых результатов научной деятельности высших учебных заведений от динамики поступления финансовых средств.

Для достижения цели данного исследования были поставлены следующие задачи:

– рассмотреть сущность и значение деятельности по генерации знаний в университетском секторе науки;

– эмпирически вывести закономерности прироста знаний при изменении трансакционных издержек генерации знаний.

Прежде всего, рассмотрим, в чем состоит суть и значение деятельности по генерации знаний в университетском секторе науки.

Кларку Б. принадлежит выделение и обоснование трех основных ориентаций университетской научной деятельности. Фундаментальная ориентация традиционных университетов предполагает служение собственным академическим идеалам; прикладное направление, реализуемое в предпринимательских университетах, сфокусировано на реализации идей, имеющих коммерческий потенциал; тогда как научная работа социально ориентированного вуза, прежде всего, реализует задачи, поставленные обществом и государством.

* **ПОПОВ Евгений Васильевич – д.э.н., профессор, руководитель Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН**
ВЛАСОВ Максим Владиславович – д.э.н., доцент, старший научный сотрудник Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН
Рецензент – РОМАНОВА Ольга Александровна – д.э.н., профессор, зав. отделом «Региональная промышленная политика и экономическая безопасность» Института экономики Уральского отделения РАН

В своем исследовании Щучинов О. С., Ладыжец Н. С. определяют, что важнейшим залогом конкурентоспособности современного университета и его успешной интеграции в современную, основанную на знаниях экономику является реализация стратегий управления его научной деятельностью. Непредсказуемость, неожиданность возникновения возможностей для разработки и внедрения той или иной технологии требует от администрации и самих научных работников гибкости, постоянства мониторинга состояния наукоемких отраслей экономики и быстроты адаптации. В то же время, именно оптимизация организационной структуры и ресурсная поддержка университетской науки определяют своевременное и продуктивное практическое воплощение научно-технических разработок [10].

Университетские комплексы являются новой перспективной формой интеграции науки, образования и промышленности на региональном уровне. Краснобаева И. А., Платонова Н. А. отмечают, что важно не только осуществить комплекс организационных мероприятий, но и диверсифицировать источники финансирования и за счет этого формировать новый финансово-экономический механизм поддержки университетской науки, необходимо формировать долгосрочные программы развития высших учебных заведений и предусмотреть корректировку объемов финансирования по результатам мониторинга их деятельности [3].

По мнению сотрудников Института развития образования НИУ ВШЭ, в настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие учебные заведения, в которых одновременно реализуются три типа процессов:

– разработка образовательных технологий, обеспечивающих интеграцию проектных и исследовательских задач в учебный процесс;

– разработка проектов, связанных с развитием различных технологий, секторов и отраслей экономики;

– проведение исследований как фундаментального, так и прикладного характера [1].

Эффективное сочетание всех трех процессов при создании и обновлении образовательных программ обеспечивает их конкурентоспособность. Кроме того, необходимо отметить, что повышение образовательных программ зависит от институциональной структуры [5] и развития территории местоположения университета [2].

Проблемы институализации генерации знаний российской экономики неоднократно обсуждались в научных трудах российских ученых. Так, Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розентель В. О. обосновывают роль институциональных концепций развития как определяющего фактора общественного развития. Рассматривались вопросы систематизации производства новых знаний. Клейнер Г. Б. подчеркивает, что в современных экономических реалиях именно институциональные структуры определяют социально-экономическое развитие общества.

Академик Макаров В. Л. подтверждает невозможность развития экономики знаний в системе, не обеспеченной институтами, необходима институциональная среда, формирующая условия для коммерциализации знаний.

Важность применения институционального подхода к анализу неравновесных процессов выделяет в своем исследовании О. С. Сухарев, считая, что институты определяют действия субъектов экономики, вследствие чего необходимо создавать модели действий или модели функционирования институтов, эти действия определяющие. Академиком Макаровым В. Л. была построена вычислительная модель экономики знаний [4]. Однако до настоящего времени институциональный анализ для оценки эволюции и прогнозирования развития элементов экономики знаний использовался в слабой мере.

На показатели эффективности научной деятельности влияет множество факторов: как внутренних факторов развития (научно-технических, кадровых, материально-технических, финансовых и иных), так и внешних, включающих политико-правовые, экономические, социальные и другие. К внутренним факторам относится размер и структура трансакционных издержек академического института.

Знание и процессы генерации знаний, выступающие источником экономического роста, предстают элементами, которые предшествуют и, таким образом, определяют дальнейшую инновационную деятельность того или иного экономического субъекта, являются одним из ключевых факторов, определяющих и направляющих экономическое развитие страны. Академик Татаркин А. И. определяет знания, как экономический фактор производства, чья значимость приоритетнее, чем ресурсы, капитал и труд [9]. На сегодняшний день приверженцы институциональной экономической теории достигли впечатляющих результатов: от прогнозирования развития трансакционного сектора национальной экономики до понимания сущности развития и эволюции экономических институтов. Значительные результаты получены и российскими исследователями.

Вместе с тем, в мировой и отечественной экономической литературе практически отсутствуют исследования по систематизации институциональных систем, по их

многофакторному описанию и анализу, применительно к экономике знаний. Сложность решения проблемы объясняется, прежде всего, многообразием экономических институтов.

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта, будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются трансакционные издержки на формирование данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

Считается, что классическое определение трансакционных издержек дал Т. Эггертссон: «В общих словах трансакционые издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права».

Таким образом, применительно к научной академической деятельности к трансакционным издержкам следует отнести внепроизводственные издержки (считая производственными издержками расходы по генерации учеными новых знаний) по участию в научных конференциях и подготовке публикаций в научных журналах.

Однако до сегодняшнего дня практически нет исследований, посвященных оценке влияния трансакционных издержек на научную результативность университетского сектора науки.

В предшествующих исследованиях авторами был доказан тот факт, что формирование стабильной институциональной структуры научных журналов и конференций позволяет экономить трансакционные издержки, направление которых на обеспечение научных публикаций и участие в конференциях молодых научных сотрудников приводит к резкому возрастанию публикационной активности и научной мобильности академических институтов [7].

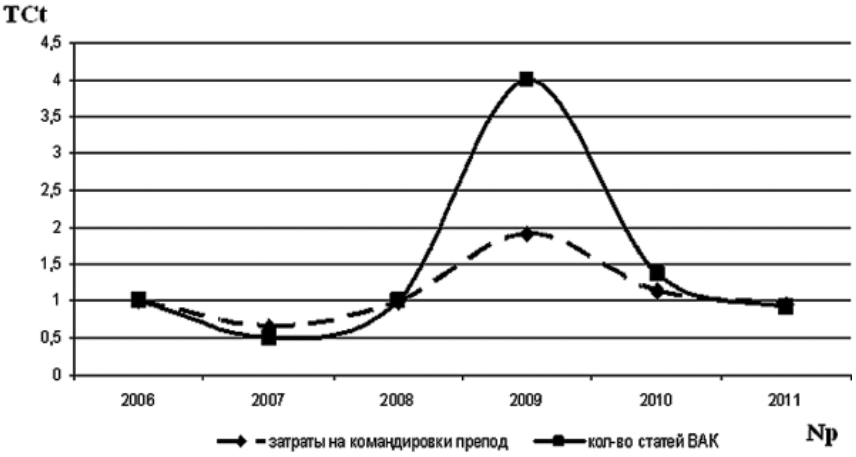


Рис. 1 – Динамика трансакционных издержек на командировки TCt и соответствующая динамика статей в ведущих научных журналах Np

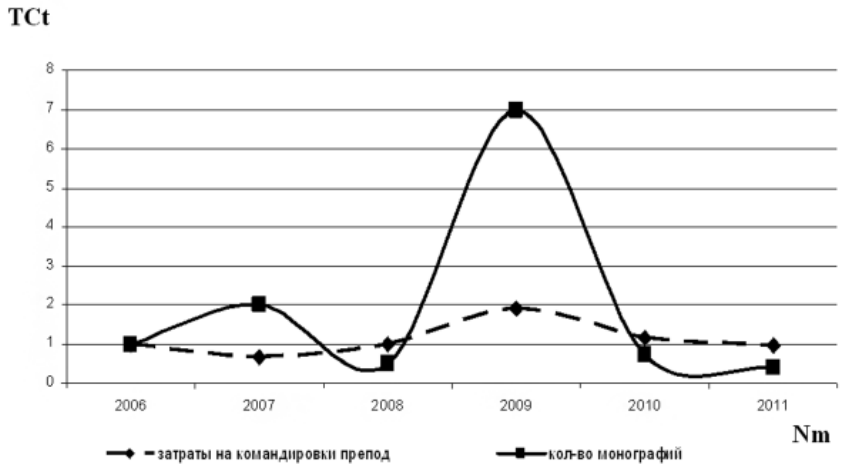


Рис. 2 – Динамика трансакционных издержек на командировки TCt и результативность опубликования монографий Nm

Однако анализ современных экономических исследований демонстрирует недостаточное количество работ, посвященных изучению влияния финансирования на результативность университетской научной деятельности.

В основу исследования положена следующая гипотеза: рост трансакционных издержек приводит к росту показателей приращения знаний.

Эмпирическое исследование, посвященное оценке объемов финансирования и издержек приращения знаний в академическом секторе, производилось на базе ведущих высших учебных заведений Сибирского федерального округа.

При анализе результативности университетской науки и влияния на нее различных видов финансирования авторы считают необходимым различать результаты, полученные студентами и преподавателями.

Публикационная активность

Из анализа рисунка 1 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой трансакционных издержек на командировки и публикационной активностью в разрезе статей журналов ВАК преподавателей университетов.

Из анализа рисунка 2 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой трансакционных издержек на

командировки и количеством монографий, подготовленных преподавателями университетов.

Научная мобильность

Из анализа рисунка 3 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой трансакционных издержек на командировки студентов и результативностью генерации неявных знаний в виде успешных докладов на конференциях студентами.

Из анализа рисунка 4 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой трансакционных издержек на командировки и публикационной активностью студентов университетов в разрезе статей журналов ВАК.

Общая корреляция

Показатели приращения знаний от финансирования и трансакционных издержек приращения знаний университетов, они рассматривались в динамике за шесть лет (за 2006 – 2011 гг.). Целью эмпирического анализа было выявить статистическую взаимосвязь (если она имеется) между показателями приращения знаний от различных видов финансирования трансакционных издержек приращения знаний университетов.

В качестве основной наиболее общей гипотезы было выдвинуто предположение о том, что рост финансирования и издержек напрямую влияет на показатели приращения знаний университета и вызывает их рост.

Из анализа таблицы 2 следует, что авторская гипотеза о том, что рост финансирования и издержек напрямую влияет на показатели приращения знаний университета и вызывает их рост, полностью подтвердилась.

Следовательно, увеличение трансакционных издержек университетов приводит к резкому возрастанию участия российских ученых в зарубежных научных конференциях.

Вместе с тем, публикационная активность и, в большей степени, мобильность университетских ученых определяются трансакционными издержками.

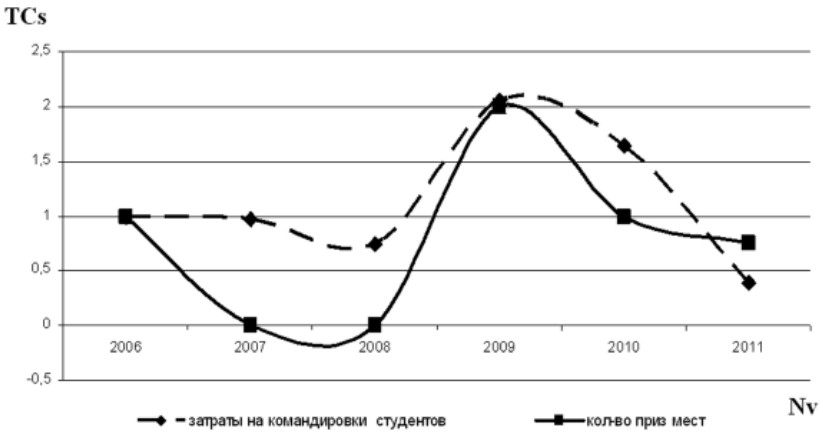


Рис. 3 – Динамика трансакционных издержек на командировки студентов TCs и их победы на олимпиадах Nv

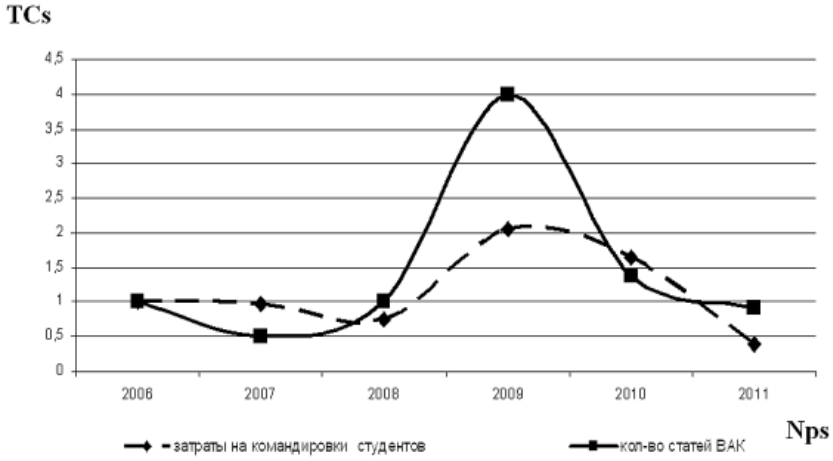


Рис. 4 – Динамика трансакционных издержек на командировки студентов TCs и опубликование статей в ведущих научных журналах Nps

Наибольшее влияние на результаты научной деятельности оказывают такие виды транзакций как затраты на командировки преподавателей и объем поступлений от аспирантов. Объем финансирования НИР, как ни странно, не оказывает влияние на результаты научной деятельности (исключение – публикации в журналах из перечня ВАК).

Таким образом, увеличение количества побед студентов в конкурсах и олимпиадах может быть осуществлено за счет повышения расходов на командировки студентов и преподавателей и увеличения количества аспирантов; количество научных публикаций (монографий и статей ВАК) увеличивается с ростом затрат на командировки и объемом поступлений от аспирантов; количество учебно-методических публикаций растет пропорционально росту числа аспирантов.

Теоретическая значимость, проведенного исследования заключается в выявлении высокого значения корреляции между объемами финансирования, издержками приращения знаний и результативностью научной деятельности, что в дальнейшем может способствовать построению моделей повышения уровня генерации знаний в университетском секторе науки.

Таблица 2 – Значения корреляций между финансированием, издержками с генерацией знаний и результативностью научной деятельности в университете

	кол-во студентов на олимпиадах	кол-во приз. мест	статьи ВАК	кол-во УМЛ	кол-во монографий
объем поступлений от аспирантов	0,86	0,94	0,59	0,71	0,79
затраты на командировки студентов	0,78	0,62	0,71	0,28	0,71
поступления от НИР	-0,13	0,22	0,59	-0,13	-0,23
затраты на командировки препод.	0,66	0,73	0,98	0,46	0,59

Практическая значимость выявленной авторами корреляции, заключается в возможности повышать результативность научной деятельности посредством увеличения и перераспределения трансакционных издержек.

Проведенное исследование с целью эмпирической оценки динамики зависимостей количественно измеряемых результатов деятельности университетов от объемов финансирования позволило получить следующие теоретические и практические результаты.

Во-первых, из анализа полученных авторами результатов следует, что для повышения результативности научной деятельности в университетском секторе науки в первую очередь необходимо увеличивать финансирование издержек на командировки преподавателей и студентов на участие в научных мероприятиях.

Во-вторых, выявлена прямая корреляция между динамикой финансирования и издержек генерации знаний и результативностью научной деятельности. Увеличение трансакционных издержек обеспечивает увеличение результатов научной деятельности в университетском секторе науки.

В-третьих, снижение трансакционных издержек публикационной активности может происходить в случае формирования устоявшихся списка академических журналов и стабильных требований к опубликованию научных статей.

В-четвертых, уменьшение трансакционных издержек академической мобильности может происходить при формировании устоявшихся списка научных конференций и требований к участию в данных конференциях.

Следовательно, формирование стабильной институциональной структуры научных журналов и конференций позволяет экономить трансакционные издержки, направление которых на обеспечение научных публикаций и участие в конференциях преподавателей и студентов приводит к резкому возрастанию публикационной активности и научной мобильности в университетском секторе науки.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования», при финансовой поддержке УрО РАН, проект № 12–П–7–1006 «Региональные институты развития науки».

Список использованной литературы:

1. Абанкина И. В. Моделирование экономического поведения вузов в условиях реформ / И. В. Абанкина, Т. В. Абанкина, Е. А. Николаенко, Э. С. Сероштан, Л. М. Филатова // Ректор вуза, 2011. – № 6.

2. Важенина И. С. Феномен конкурентного иммунитета территории / И. С. Важенина, С. Г. Важенин // Общество и экономика, 2009. – № 11-12.

3. Краснобаева И. А. Формирование федеральной сети научно-образовательных центров в условиях интеграции науки и образования / И. А. Краснобаева, Н. А. Платонова // Сервис в России и за рубежом, 2009. – Т. 5. – № 15. – С. 110-123.

4. Макаров В. Л. Вычислимая модель экономики знаний / В. Л. Макаров, А. Р. Бахтизин, Н. В. Бахтизина // Экономика и математические методы, 2009. – Т. 45. – № 1. – С. 70-82.

5. Паникарова С. В. Институты развития этноэкономики / С. В. Паникарова, М. В. Власов, В. П. Чебодаев // Проблемы современной экономики, 2011. – № 4. – С. 54-58.

6. Попов Е. В. Систематизация миниэкономических институтов производства новых знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов // Экономическая наука современной России, 2008. – № 2. – С. 46-54.

7. Попов Е. В. Мобильность молодых ученых / Е. В. Попов, М. В. Власов // Экономический анализ: теория и практика, 2012. – № 3. – С. 43-51.

8. Попов Е. В. Институты регионального развития экономики знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов, М. О. Симахина // Региональная экономика: теория и практика, 2010. – № 4.

9. Татаркин А. И. Экономическое определение понятия «знания» / А. И. Татаркин, Е. В. Пилипенко // Вопросы экономики знаний. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. – Том 3. – № 1. – С. 3-13.

10. Щучинов О. С. Современные концептуальные подходы к проблеме повышения эффективности управления наукой в западных университетах / О. С. Щучинов, Н. С. Ладыжец // Вестник Удмуртского университета. – 2008. – № 3-1. – С. 3-12.

Bibliographic references:

1. Abankina I. V. Modeling of economic behavior of higher education institutions in the conditions of reforms / I. V. Abankina, T. V. Abankina, E. A. Nikolayenko, E. S. Seroshtan, L. M. Filatova // Rector of higher education institution, 2011. – № 6.
2. Vazhenina I. S. Phenomenon of competitive immunity of the territory / I. S. Vazhenina, S. G. Vazhenin // Society and economy. – 2009. – № 11-12.
3. Krasnobayeva I. A. Formation of a federal network of the scientific and educational centers in the conditions of science and education integration / I. A. Krasnobayeva, N. A. Platonov // Service in Russia and abroad, 2009. – V. 5. – № 15. – P. 110-123.
4. Makarov V. L. Computable model of economy of knowledge / V. L. Makarov, A. R. Bakhtizin, N. V. Bakhtizina // Economy and mathematical methods, 2009. – T. 45. – № 1. – P. 70-82.
5. Panikarova S. V. Institutes of development of ethnoeconomy / S. V. Panikarova, M. V. Vlasov, V. P. Chebodaev // Problems of modern economy. 2011. – № 4. P. 54-58.
6. Popov E. V. Systematization of minieconomic institutes of production of new knowledge / E. V. Popov, M. V. Vlasov // Economic science of modern Russia, 2008. – № 2. – P. 46-54.
7. Popov E. V. Mobility of young scientists / E. V. Popov M. V. Vlasov // Economic analysis: theory and practice, 2012. – № 3. – P. 43-51.
8. Popov E. V. Institutions of regional development of economy of knowledge / E. V. Popov, M. V. Vlasov, M. O. Simahina // Regional economy: theory and practice, 2010. – № 4.
9. Tatarkin A. I. Economic definition of the concept «knowledge» / A. I. Tatarkin, E. V. Pilipenko //Questions of economy of knowledge. Volume 3, № 1. – Yekaterinburg: Institute of economy of URO Russian Academy of Sciences. Page 3-13.
10. Shchuchinov O. S. Modern conceptual approaches to a problem of increase of management efficiency a science in the western universities / O. S. Shchuchinov, N. S. Ladyzhets // Vestnikr of the Udmurt university. – 2008. – № 3-1. – P. 3-12.

УДК 658.14.17

Е. Е. Кочерыгина*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

(Московский государственный университет приборостроения и информатики, Россия)

Ключевые слова: риск-менеджмент, оценка риска, хеджирование, диверсификация, факторинг.

Аннотация: В статье рассматриваются основные методы и способы управления рисками на промышленном предприятии. Представлены основные характеристики этих методов, дан их сравнительный анализ, а также приведена классификация способов управления рисками по эффективности и возможности применения в сфере предпринимательства.

Key words: risk management, risk assessment, hedging, diversification, factoring.

Abstract: In article the main methods and ways of risk management at the industrial enterprise are considered. The main characteristics of these methods are presented, their comparative analysis is given, and also classification of ways of risk management by efficiency and application possibility is given in the business sphere.

Эффективность управления риском во многом определяется тем, какие методы анализа риска и способы управления риском используются.

Многообразные методы анализа риска разделяют на качественные и количественные. В группу качественных методов большинство ученых включают историко-ассоциативные, литературно-фантастические аналогии, концептуальные переносы, методы рейтинговых оценок и др. В исследованиях, посвященных проблемам риска, выделено несколько групп методов, позволяющих провести количественную оценку риска: статистические методы (однофакторные, многофакторные); расчетно-аналитические методы (анализ чувствительности; проверка устойчивости и определение предельных значений параметров; определение точки безубыточности; корректировка параметров; построение дерева решений; анализ сценариев, метод Монте-Карло и др.); экспертные методы.

* **КОЧЕРЫГИНА Евгения Евгеньевна – аспирант кафедры «Менеджмент» Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ)**

Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., проректор, профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

Таблица 1 – Сравнительный анализ основных методов оценки факторов риска промышленного предприятия

Методы оценки рисков	Количественная оценка	Качественная оценка	Простота расчетов	Доступность информации на предприятиях	Возможность оценки в динамике
Метод экспертных оценок	+	+	+	+	+
Метод рейтинговых оценок	+	+	+	+	+
Историко-ассоциативные	–	+	Не проводятся	+	+
Литературно-фантастические аналогии	–	+	Не проводятся	+	+
Концептуальные переносы	–	+	Не проводятся	+	+
Статистические методы оценки	+	+	+	+	+
Точка безубыточности	+	–	+	+	–
Проверка устойчивости и установление предельных значений параметров проекта	+	–	+	+	–
Корректировка параметров проекта	+	+	+	+	–
Метод «дерево решений»	+	+	+	–	–
Анализ сценариев	+	+	–	–	+
Имитационное моделирование (метод Монте-Карло)	+	–	–	+	+
Оценка на основе анализа финансовых показателей деятельности предприятия	+	– +	+	+	+

Качественный анализ является основой для последующего количественного анализа риска. Главная задача качественного анализа заключается в выявлении и идентификации всех возможных видов рисков. Необходимым условием при этом является наличие ранжирования и систематизации рисков, которые влияют на деятельность предприятия. Кроме того, необходимо описать и дать стоимостную оценку последствий гипотетической реализации выявленных рисков.

Следующим этапом анализа рисков является количественный анализ. В литературе выделяется ряд методов, обеспечивающих количественную оценку риска и базирующихся на определении численных величин отдельных рисков и риска деятельности предприятия в целом. Статистические методы основываются на исследовании статистики потерь, имевших место в аналогичных видах производственно-хозяйственной деятельности, определении частоты появления определенных уровней потерь и прогнозировании вероятности потерь. Статистические методы рассматриваются в связи с понятием зон и границ риска. Точки, определяющие уровень потерь и вероятность появления этих потерь, описываются с помощью статистического анализа достаточно большого массива данных. Основой данной группы методов является расчет среднеквадратичного отклонения, коэффициента вариации и дисперсии [1].

Дальнейшее развитие данной группы методов привело к разработке широко используемого в настоящее время метода «дерева решений», который используется для оценки рисков решений, имеющих обозримое количество вариантов развития.

Метод вариации параметров управленческого решения позволяет исследовать взаимосвязи, которые существуют между объясняющими и результирующими переменными, путем изменения первых.

Метод сценариев предполагает разработку оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного варианта реализации события с расчетом всех результирующих показателей.

Группа расчетно-аналитических методов базируется на математических подходах. Широкое распространение в данной группе получило имитационное моделирование. Имитация представляет собой методику для проведения экспериментов с математическим обеспечением модели поведения системы в определенный момент времени. Выделяют следующие виды имитации: вероятностная; зависящая и не зависящая от временного фактора; явная; деловые игры; имитация больших систем. Модифицированную модель имитационного моделирования представляет метод Монте-Карло.

В настоящее время активно используются методы экспертных оценок. Они незаменимы при решении сложных задач оценивания, когда массив информации достаточно ограничен или когда факторы трудно выразить количественно. Метод экспертной оценки представляет собой комплекс логических и математико-статистических методов и процедур, связанных с деятельностью эксперта по переработке информации, необходимой для анализа и принятия решений.

На выбор методов оценки рисков влияют:

– возможность количественной оценки;

– возможность качественной оценки;

– простота расчетов;

– доступность информации;

– возможность оценки в динамике.

Сравнительный анализ основных рассмотренных методов оценки факторов риска представлен в таблице 1.

Способы управления рисками являются инструментами воздействия на факторы риска в целях их минимизации, нейтрализации или устранения [3]. Применяемые способы управления рисками в общем виде можно разделить на следующие типы:

– уклонение (избежание) от риска;

– удержание, сохранение риска;

– снижение риска;

– передача, трансфер риска;

– компенсация риска.

Уклонение от риска – система мероприятий, позволяющих полностью избежать негативного влияния тех или иных факторов. Уклонение (избежание) от риска состоит в том, чтобы не «посещать» зоны или не заниматься деятельностью, где определенный вид риска действует в таких масштабах, с которыми данное предприятие не способно эффективно справляться. Инструментами уклонения от риска пользуются руководителя предприятий, предпочитающие действовать наверняка: не рискуя, они отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с убедительно доказавшими свою надежность контрагентами – потребителями и поставщиками, избегают участвовать в коммерческих или производственных проектах, связанных с высоким риском.

Удержание, сохранение риска используется в том случае, если удается достаточно четко и конкретно определить профиль риска и идентифицировать его источники. С установлением экономически наиболее опасного участка или этапа деятельности, допустимого уровня риска в данной области, риск на предприятии становится более контролируемым. В результате снижается финальный уровень риска предприятия, так как риск наиболее опасных этапов деятельности предприятия удерживается в заданных пределах.

Снижение риска – это действия, способствующие уменьшению неблагоприятного для предприятия воздействия факторов и последствий. Процесс снижения риска представляет собой гибкий инструмент управления. Он основывается на следующих инструментах: разукрупнение пли укрупнение риска, распределение риска в пространстве, изоляция опасных синергетичностью факторов, уменьшение вероятности наступления нежелательных событий, сокращение времени нахождения в зоне действия риска и актуальности риска, снижение величины фактических потерь и др.

Предприятие стремится уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и физические лица. Для этого предприятия могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации. Интеграция может быть либо вертикальной (или диагональной) – объединение нескольких предприятий одного подчинения или одной отрасли для проведения согласованной ценовой политики, разделения зон хозяйствования и т.п.; либо горизонтальной – по последовательности технологических переделов, операций снабжения и сбыта. При этом достигается дополнительный эффект, состоящий в том, что на «входах и выходах» предприятия как системы создаются островки предсказуемого товарного рынка, надежного долговременного спроса, обеспечивается поставка сырья, материалов, изделий, необходимых для производства продукции.

К данному типу управления риском относятся также различные направления диверсификации: диверсификация деятельности, диверсификация рынка сбыта, диверсификация поставок сырья и материалов, диверсификация инвестиционного портфеля предприятия. Диверсификация – это реализация народной мудрости, говорящей, что нельзя складывать все яйца в одну корзину. Диверсификация не избавляет от возможности потерь. Она уменьшает вероятность потерять все сразу [2].

Передача риска – совокупность мер, позволяющих переложить ответственность за неблагоприятные события на другие лица. К методам передачи или трансферта риска относится, прежде всего, страхование.

Страховой трансферт риска состоит в том, что риск возмездно переносится на профессионального контрагента – страховщика, с которым заключается договор страхования. Нестраховой трансферт риска отличается от страхового тем, что риски по сделке принимает на себя не профессиональный страховщик, а один из партнеров. Условия переноса риска определяются оговорками к коммерческому контракту.

В практике отечественного страхования наибольшее распространение получает страхование рисков, связанных с неисполнением обязательств клиентами (контрагентами) страхователя. Это может быть риск как по одной, так и по нескольким однотипным сделкам (риск по договору купли-продажи или поставки товара). Например, поставщик, направляя товар покупателю с условием последующей оплаты товара, может заключить договор страхования риска, по условиям которого страховщик обязан возместить страхователю (поставщику) неполученные доходы в случае неисполнения покупателем (контрагентом страхователя) своих обязательств по договору купли-продажи товара.

Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей предприятий, побуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно предпринимать превентивные меры защиты в соответствии со странным контрактом. Однако российское законодательство не стимулирует применение данного метода минимизации рисков. Предприятия могут включать в стоимость затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), затраты на страхование в объеме, не превышающем 1 % объема реализованной продукции (работ, услуг).

Распространенным способом управления риском является хеджирование. Хеджирование представляет собой механизм уменьшения риска финансовых потерь, основанный на использовании производных ценных бумаг, таких как форвардные и фьючерсные контракты, опционы, свопы. Основная задача хеджирования – защита от неблагоприятных изменений процентных ставок, курса валют, цен на товары. Хеджирование осуществляется предприятиями, работающими в тех сферах, где движение цен на товары может оказать отрицательное влияние на прибыль.

Передача риска может быть организована внутри предприятия. Например, процедурные конфигурации – это различные правила передачи ответственности за различные этапы работы, включенные в технологические и должностные инструкции. Можно установить, что за брак в конечном продукте отвечает не тот, кто его сделал, а тот, кто его принял на промежуточном этапе. Это приведет к усилению взаимного контроля во всех промежуточно-передаточных точках технологического процесса.

Способы компенсации риска эффективны в том случае, если процесс разработки стратегии пронизывает буквально все сферы деятельности предприятия. Данный метод разрабатывается на основе изучения потенциала предприятия и рисковых зон деятельности. Он предполагает комплекс компенсирующих мероприятий, план использования и подключения резервов и т.д.

Создание системы резервов очень близко к страхованию, но сосредоточенному внутри предприятия. На предприятии создаются резервы запасов сырья, материалов и комплектующих, формируются резервные фонды денежных средств, разрабатываются планы их развертывания в кризисных ситуациях [4].

В последние годы активно развиваются социально-психологические меры. Это группа инструментов воздействия на людскую компоненту рисков воспитание чувствительности к риску, тренинг способности работать в условиях стресса, психологическое тестирование при найме на работу и т.п. Развитие корпоративной культуры – медленный, но, возможно, и самый комплексный способ обеспечить не только выживание, но и процветание предприятия.

Рассмотренные выше способы управления риском и их классификация по эффективности и возможности применения на промышленном предприятии, приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация способов управления рисками по эффективности и возможности применения на предприятии

Способы управления рисками	Инструменты управления рисками на предприятии
Уклонение от риска	Отказ от ненадежных партнеров. Отказ от рисковых проектов. Сокращение опасного поведения, ограждение опасных зон бизнеса, установление взаимного контроля поведения сотрудников. Дублирование участков и элементов бизнеса. Охрана, физическая защита ценностей, обеспечение безопасности бизнеса. Мониторинг информации.
Удержание, сохранение риска	Выделение «экономически опасных» участков в структурно или финансово самостоятельные подразделения (внутренний венчур). Балансирование активов и обязательств. Методы нормирования. Система согласований и разрешений в процессе принятия решений.
Снижение риска	Интеграционное распределение ответственности между партнерами по производству (образование ФПГ, акционерных обществ, обмен акциями и т.п.). Разукрупнение или укрупнение риска. Распределение риска в пространстве. Диверсификация видов деятельности, рынков сбыта и зон хозяйствования (расширения округа партнеров-потребителей). Изоляция опасных синергетичностью факторов. Уменьшение вероятности наступления нежелательных событий. Сокращение величины фактических потерь. Сокращение времени нахождения в зоне действия риска и актуальности риска.
Передача, трансфер риска	Страхование хозяйственной деятельности. Нестраховой трансфер риска. Хеджирование. Заключение контрактов (строительные контракты, аренда, контракты на хранение и перевозку грузов, контракт-поручительство и договор факторинга). Процедурные конфигурации.
Компенсация риска	Создание системы резервов на предприятии и плана использования резервов. Разработка стратегии и планов ее реализации.
Новые способы	Финансовая инженерия. Социально-психологические меры. Внутренняя культура предприятия.

На практике промышленные предприятия разрабатывают свою систему инструмента управления рисками, исходя из специфики факторов риска, опыта работы, уровня квалификации кадров, сложившейся институциональной среды.

Список использованной литературы:

1. Авдийский В. И. Прогнозирование и анализ рисков в деятельности хозяйствующих субъектов: научные и практические основы: монография / В. И. Авдийский, Ш. Р. Курмашов; под ред. М. А. Эскиндарова. – М.: ФА, 2003. – 392 с.
2. Гермогентова М. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие / М. Н. Гермогентова, Д. И. Кокурин, Е. В. Серегин. – М.: ФА, 2005. – 319 с.
3. Федосова Р. Н. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации. Монография / Р. Н. Федосова, О. Г. Крюкова. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2008. – 125 с.
4. Чернова Г. В. Управление рисками: Учебное пособие / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2003. – 160 с.

Bibliographic references:

1. Avdiysky V. I. Forecasting and risk analysis in activity of managing subjects: scientific and practical bases. The monograph / V. I. Avdiysky, Sh. R. Kurmashov; Under the editorship of Eskindarov. – M.: FA, 2003. – 392 p.
2. Germogentova M. N. Financial environment of business and predprinimaktelsky risks: Manual / M. N. Germogentova, D. I. Kokurin, E. V. Seryogin. – M.: FA, 2005. – 319 p.
3. Fedosov R. N. Risk management of the industrial enterprise: experience and recommendations: Monograph / R. N. Fedosova, O. G. Kryukova. – M.: JSC Ekonomika Publishing House, 2008. – 125 p.
4. Chernova G. V. Risk management: Manual / G. V. Chernova, A. A. Kudryavtsev. – M.: Shopping mall of Velbi, Prospectus, 2003. – 160 p.

УДК: 338.33

Л. Н. Позднякова*

К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

(Воронежский институт экономики и социального управления, Россия)

Ключевые слова: диверсификация, региональная экономика, макроэкономическая диверсификация, мезоэкономическая диверсификация, микроэкономическая диверсификация, механизм диверсификации.

Аннотация: В статье рассматриваются общие вопросы диверсификации и ее особенности в региональной экономике.

Key words: diversification, regional economy, macroeconomic diversification, mesoeconomic diversification, microeconomic diversification, diversification mechanism.

Abstract: In article the general questions of a diversification and its feature in regional economy are considered.

В настоящее время в уровне социально-экономического развития российских регионов наблюдаются большие различия, которые определяются не только их базовыми ресурсными потенциалами, но и разной степенью рациональности использования имеющихся у них ресурсов. В этой связи требует своего решения комплекс теоретических и практических задач повышения эффективности региональной экономики за счет совершенствования форм ее организации и управления.

Одной из форм организации производства, характеризующей одновременное развитие различных видов экономической деятельности в региональной экономике на основе использования экономических ресурсов, является диверсификация. Она обусловливает возникновение в региональной экономике таких положительных эффектов как рассредоточение экономических ресурсов между различными сферами региональной экономики с целью повышения конкурентоспособности региона и снижения рисков, создание новых рабочих мест и снижение безработицы. Все это, в свою очередь, позволяет создать всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое региональное хозяйство.

В последнее время к проблемам диверсификации большой интерес проявляют представители экономической науки. Однако относительно содержания этого понятия в экономической литературе нет единства мнений в силу сложности и многоаспектности этого явления и процесса. Сформулированные к настоящему времени определения диверсификации как предмета экономических исследований имеют свои сложности. Нельзя не отметить, что при всей теоретической значимости выделения существенных особенностей этой

*** ПОЗДНЯКОВА Лариса Николаевна – соискатель кафедры «Региональная экономка и менеджмент» ВИЭСУ**
Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

категории в научной литературе не выработано общепринятое, однозначное определение этой экономической категории. Поэтому недостаточно и весьма упрощенно понимается проблема, имеющая облегченную трактовку сложности и глубины предстоящих в связи с этим явлением структурных преобразований в экономике.

Экономический термин «диверсификация» имеет латинскую этимологию (diversus – разный и facere – делать) [1]. Английское слово divers означает: разный, различный; diverse – иной, отличный, разнообразный, разный; diversify – разнообразить; diversity – разнообразие, многообразие, разнородность; несходство, различие; разновидность [2]. Следовательно, буквальный перевод этого слова означает, во-первых, разное делать; разнообразие или многообразие делать; изменение делать и, во-вторых, разнообразную деятельность, изменение видов деятельности.

В словарях и научной литературе толкование понятия «диверсификация» дается в различных значениях:

1) расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производства с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства. Такую диверсификацию называют диверсификацией производства;

2) распределение вкладываемых в экономику денежных капиталов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход. Такую диверсификацию именуют диверсификацией кредитов;

3) материальная диверсификация – освоение новых форм и сфер деятельности [3].

В рассмотренных выше определениях диверсификации, в основном, указывается на то, что диверсификация проявляется либо в расширении номенклатуры товаров, работ и услуг, либо в развитии новых, функционально несвязанных направлений деятельности.

Есть авторы, которые считают, что понятие «диверсификация» следует определять исходя из ее целей. По их мнению, диверсификация это способ получения синергетического эффекта от производства путем одновременного развития нескольких видов связанных или несвязанных продуктовых направлений и расширения ассортимента [4].

Известный ученый И. Ансофф считает, что основной причиной диверсификации является несоответствие должному уровню производительности и эффективности. Диверсификацию он определяет как термин, применимый к процессу перераспределения ресурсов в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих [5]. Иными словами, диверсификация является инструментом устранения диспропорций воспроизводства и перераспределения ресурсов. В зависимости от различных целей, она определяет направления реструктуризации экономики. При этом важно указать на то, что диверсификация экономических ресурсов несет в себе проблемы экономического роста, конкурентоспособности продукции производителей и характеризуется многообразием особенностей качественных и количественных изменений, сопровождающихся процессами объединения различных видов экономической деятельности в рамках единой экономической системы. Она может быть гарантом снижения рисков бизнеса, а также может определять важность любой рационализации и ее использования, позволяет осуществлять поиск конкурентных преимуществ и обеспечивает устойчивое развитие экономики с включением инноваций. Диверсификация экономики страны, каждого отдельного региона зависит напрямую и от качества инновационного процесса, реализуемого в нем [6].

Диверсификацию можно определить как в широком, так и в узком смысле слова.

В широком смысле диверсификация характеризует многообразие количественных и качественных изменений, сопровождающих процессы объединения различных видов экономической деятельности в рамках единой экономической системы.

В узком смысле слова под диверсификацией следует понимать проникновение предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности. В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоотраслевые комплексы или конгломераты.

Исследовать диверсификацию необходимо и по уровням экономических систем. Основными типами диверсификации, в данном случае, являются: макроэкономическая диверсификация, мезоэкономическая диверсификация, микроэкономическая диверсификация.

Диверсифицированная национальная экономика представляет собой всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое хозяйство, в котором отрасли имеют разную структуру. В такой диверсифицированной экономике кризис, охватывая отдельные отрасли, не может поразить все национальное хозяйство, и оно относительно легко преодолевает кризис.

На региональном уровне диверсификация представлена комплексом многофункциональных механизмов, которые сориентированы на более полное использование ресурсов региона и обеспечение стабильного улучшения уровня жизни его населения.

Микроэкономическая диверсификация охватывает уровень отдельных компаний, корпораций.

Эта диверсификация объективно обусловлена самим технологическим процессом и эффектом от использования экономических ресурсов, позволяющих обеспечивать повышение эффективности всего производственного комплекса, гарантирует получение экономической выгоды и предотвращает банкротство, поскольку возможные потери в одном звене производственного комплекса компенсируются получением прибыли в других звеньях. Такая производственная диверсификация базируется на достижениях и внедрении в производство результатов научно-технического прогресса, позволяет расширять ассортимент продукции, изменять ее вид, осваивать новые виды производства. Подчеркнем также, что диверсифицированная компания обладает большей устойчивостью к рыночным колебаниям. Диверсификация компаний часто осуществляется путем слияний и поглощений, при этом компании, товары и услуги которых заняли определенную нишу на рынке, работают над расширением ассортимента товаров и услуг поглотившей компании.

Следует выделить также латеральную диверсификацию (от лат. Lateralis – боковой, расположенный в стороне). При такой диверсификации компания вторгается в чуждые ей ранее, неосвоенные сферы деятельности, не имеющие отношения к действующим на ее предприятиях технологиям, каналам сбыта. Такое вторжение осуществляется через механизм слияний и поглощений или путем покупки контрольных пакетов акций; такая стратегия поглощает значительные ресурсы, а сам бизнес становится венчурным (рисковым).

В современной России реализация механизмов диверсификации, предполагающих распределение ограниченных ресурсов, как правило, не предусматривает равных конкурентных условий доступа. Так, создание особых экономических зон федерального уровня осуществляется без какой-либо явной установленной системы критериев выбора регионов для их размещения. Следовательно, механизмы управления диверсификацией необходимы для эффективного распределения ресурсов региональных систем и экономики в целом. Такими механизмами можно считать целевые программы федерального и регионального развития, которые разрабатываются с учетом особенностей и потребностей региона в диверсификации.

Базовыми направлениями диверсификации являются горизонтальная и вертикальная диверсификация.

Горизонтальная диверсификация предполагает формирование благоприятных условий для функционирования экономических агентов при сокращении вмешательства государства в экономику.

Вертикальная диверсификация представляет собой проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики, ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе привлечение финансовых, ресурсов для отдельных отраслей и предприятий.

Меры диверсификации экономических ресурсов могут носить как прямой, так и косвенный характер. Прямые меры предполагают непосредственное влияние на субъекты экономики, косвенные – опосредованное влияние через другие субъекты политики диверсификации. В качестве прямых мер можно выделить прямую финансово-имущественную, кадровую и прочую поддержку, участие государства в качестве самостоятельного рыночного игрока. Меры косвенного характера заключаются, в основном, в развитии и стимулировании негосударственных институтов диверсификации экономики – создании и стимулировании гарантийных фондов, технопарков, особых экономических зон [7].

Диверсификация приводит к физическим и организационным изменениям в структуре региональной экономики, в бизнесе, следовательно, происходит формирование нового технологического, информационного уклада производственной структуры региональной экономики, появление новых каналов сбыта произведенного продукта, структуры всех экономических ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Диверсификация [Электронный ресурс] / URL: http://ru.wikipedia.org/wiki.

2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

3. Бортников Ю. А. Диверсификация как фактор развития экономики региона-донора: дисс. канд. экон. наук / Ю. А. Бортников. – Тамбов, 2007. – 162 с.

4. Белобородова А. Л. Особенности процесса диверсификации как следствие влияния экономических законов [Электронный ресурс] / А. Л. Бедобородова. – URL: http://elibrary.ru.

5. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; Науч. ред. и авт. пред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

6. Токарев Ю. А. Диверсификация производства: дефиниции, эволюция, стратегии [Электронный ресурс] / Ю. А. Токарев // Документ из ИПС «Кодекс». – URL: http://law.admtyumen.ru.

7. Абрамов Р. А. Проблемы диверсификации региональной экономики на основе инновационного развития / Р. А. Абрамов. – М.: ИД «Науком», 2009. – 150 с.

Bibliographic references:

1. Diversification [Electronic resource] / URL: http://ru.wikipedia.org/wiki.
2. Rayzberg B. A. Modern economic dictionary / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtsev. – 5th prod., reslave. and additional – M.: INFRA-M, 2006. – 495 p.
3. Bortnikov Yu. A. Diversification as factor of development of economy of the donor region: dissertation on degree competition of candidate of Economics / Yu. A. Bortnikov. – Tambov, 2007. – 162 p.
4. Beloborodova A. L. Features of process of a diversification as a result of influence of economic laws [Electronic resource] / A. L. Bedoborodova. – URL: http://elibrary.ru.
5. Ansoff I. Strategic management: Abbr. the lane with English / I. Ansoff; Science edition and bus previous. L. I. Evenko. – M: Economy, 1989. – 519 p.
6. Tokarev Yu. A. Production diversification: definitions, evolution, strategy / Yu. A. Tokare // Document from the IRS «Code». – URL: http://law.admtyumen.ru.
7. Abramov R. A. Problems of a diversification of regional economy on the basis of innovative development / R. A. Abramov. – M.: IDES «Naukom», 2009. – 150 p.

РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 338.45.01

А. Н. Борисов, А. С. Ефимьев*

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ ПОЖАРОТУШЕНИЯ

(Воронежский государственный архитектурно–строительный университет, Россия)

Ключевые слова: бизнес, рынок, конкуренция, монополия, рынок средств пожаротушения, инновации, инновационная активность.

Аннотация: Роль инноваций на рынке средств пожаротушения значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению рейтинга производителя новых продуктов.

Key words: business, market, competition, monopoly, market fire-fighting equipment, innovation, innovative activity.

Abstract: The role of innovation in the market fire-fighting equipment has increased considerably. Without the use of innovation is almost impossible to create a competitive product that has a high degree of research intensity and innovation. Innovations are an effective means of competition, as the lead to the creation of new needs, to reduce production costs, to an influx of investment to improve ranking producer of new products.

Роль инноваций на рынке средств пожаротушения значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению рейтинга производителя новых продуктов, открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [4].

Рассмотрим определения понятия «инновационная активность» предприятия.

Инновационная активность предприятия – понятие, означающее одно из основных условий формирования его конкурентоспособной стратегической перспективы, удержания и расширения рыночной ниши. Инновационная активность фирмы представляет собой комплексную характеристику ее инновационной деятельности, включающую степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность, способность мобилизовать необходимый потенциал, в том числе его скрытые стороны, обоснованность и прогрессивность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [5]. Инновационная активность предприятия – это рациональная стратегия и тактика инновационной деятельности фирмы на всех этапах жизненного цикла инноваций (табл. 1).

Инновационная активность – самостоятельная категория. Ее значение состоит в том, что с помощью инновационной активности оценивается характер инновационной деятельности. Инновационная деятельность, как любая другая деятельность, прежде всего характеризуется содержанием, составом конкретных действий, совершаемых по определенной технологии, процедуре. По этому признаку один вид деятельности отличается от другого [9].

Далее, любая деятельность любого субъекта есть всего лишь часть более общего процесса. Например, действия новатора, создающего новшество, – это всего лишь часть общего инновационного процесса, отражающего жизненный цикл инновации. Общность процесса связана с тем, что кроме новатора необходима деятельность других субъектов инновационного процесса, совершающих действия по другим стадиям жизненного цикла инноваций. Таким образом, место данной инновационной деятельно-

* **БОРИСОВ Алексей Николаевич – к.т.н., д.э.н., директор СРО НП «ВГАСУ–Строй»**
ЕФИМЬЕВ Алексей Сергеевич – аспирант Воронежского ГАСУ
Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая терия и международный бизнес» ВГУИТ

Таблица 1 – Аспекты влияния инновационной активности на развитие фирмы

Аспект	Влияние
временной	влияет на динамичность инновационного процесса, в частности на своевременность реакции фирмы и предложения инновации, длительность ЖЦИ и стадий цикла, сроки удовлетворения спроса
технологический	(выбор состава и последовательности действий) влияет на качество инноваций, продвигаемых на рынки
методический	(например, маркетинговый подход к фокусированию клиентуры) влияет на потребительскую среду, ее инновационную активность, т.е. стимулирует спрос на новшества
мобилизационный	проявляется в способности к мобилизации требуемых ресурсов, к поиску и привлечению скрытых потенциальных возможностей.

сти в структуре инновационного процесса однозначно определено. Его необходимо знать для организации как данной деятельности, так и всего инновационного процесса. Поэтому для описания инновационной деятельности необходимо использовать такой ее признак, как место в структуре инновационного процесса. Все виды деятельности, включая и инновационную, должны быть ориентированы на какой-либо результат, т.е. характеризоваться определенной результативностью и эффективностью, поскольку требуют затрат ресурсов и приводят к некоторому результату.

Активность деятельности фирмы – это такая ее характеристика, которая должна показать связь между намеченным содержанием деятельности и ее результатами. Эта связь объясняется поведением фирмы при реализации планируемых действий. В самом деле, с одной стороны, разработан план определенных действий по улучшению конкурентных позиций. С другой стороны, после совершения этих действий можно получить либо положительный, либо отрицательный результат. При одних и тех же планах, стратегиях, целях, потенциале руководители различных фирм достигают разных результатов, что связано с их неодинаковой активностью. Именно различия в инновационной активности объясняют разные инновационные результаты при одинаковых исходных посылках [2].

При этом признак инновационной активности носит следующие черты инновационной деятельности фирмы:

1. Инновационная деятельность должна носить стратегический характер и быть управляемой в реальном масштабе времени (поскольку резко увеличилась нестабильность внешней среды). Стратегический подход обеспечивает высокое качество инновационной деятельности.

2. Инновационная деятельность должна в текущем времени быть рациональной как по последовательности действий, так и по их своевременности, что обеспечит требуемую по ситуации динамичность инновационной деятельности, определенные темпы проведения необходимых действий и изменений. В противном случае инновационная деятельность будет просто ненужной и даст негативные последствия (неэффективно исчерпаны резервы времени и ресурсов).

В стратегическом плане инновационная активность характеризуется следующими частными показателями:

1. Качество инновационной стратегии организации.

2. Уровень мобилизации или использования инновационного потенциала.

3. Размер привлеченных капиталовложений – инвестиций.

4. Качество методов, используемых при проведении инновационных изменений.

5. Обоснованность реализуемого уровня инновационной активности.

В тактическом плане инновационная активность определяется двумя частными показателями:

1. Соответствие реакции фирмы характеру конкурентной стратегической ситуации.

2. Скорость (темп) действий и проведения стратегических инновационных изменений.

Под инновационной активностью понимается созидательная деятельность производителей товара или услуги, выраженная в достижении диктуемых спросом приращений новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей, предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время [5].

Конкурентоспособность предприятия является отражением внешней среды, которой оно управлять в явном виде не может, однако способно оказывать на нее влияние через повышение своей инновационной активности.

Под инновационной активностью понимается также интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот [8].

После рассмотрения различных аспектов понятия «инновационная активность» можно дать следующее определение: инновационная активность хозяйствующего субъекта – это комплексная характеристика его инновационной деятельности, включающая степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность, способность мобилизовать необходимый потенциал, в том числе его скрытые стороны, обоснованность и прогрессивность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций.

Стоит заметить, что рынок средств пожаротушения разви-

вается довольно динамично. В рейтинге инновационно активных отраслей занимает одно из первых мест. При этом высокие темпы производства строительно-монтажных работ в Российской Федерации обусловливают необходимость внедрения инновационных технологий огнезащитной обработки и средств пожаротушения. Несмотря на всеобъемлющий консерватизм отечественной экономики, регулярно появляются нововведения, которые обеспечивают снижение стоимости средств пожаротушения и эксплуатации оборудования, сокращение времени тушения, повышение качества и комфортности использования. Обеспечивается это благодаря объединению группы научных и производственных предприятий, осуществляющих исследования, разработку, проектирование и производство новых эффективных средств пожаротушения, противопожарного оборудования, а также организацию поставок средств защиты для обеспечения комплексной безопасности.

Последние крупные изменения связаны с новациями, в основном предназначенными для предотвращения пожароопасных ситуаций. К ним относятся: огнезащитная обработка металлических конструкций, огнезащита воздуховодов и каналов дымоудаления, огнезащита бетонных и железобетонных конструкций, кабелей и кабельных проходок, деревянных конструкций и текстиля, огнезащитные краски, огнезащитные составы, огнезащитные сухие смеси, огнезащитные пропитки, противопожарные преграды, огнестойкие противопожарные двери и противопожарное оборудование. Инновационные разработки проходят проверку таких ведомств как Росэнергоатом, РАО ЕЭС, Министерство Обороны, Министерство культуры, а также предприятий нефтегазового комплекса, то есть везде, где требуются передовые технологии и высокое качество производимых работ. Степень инновационной активности предприятия на рынке средств пожаротушения сегодня во многом определяется возможностью активного сотрудничества в области противопожарной защиты с международными и российскими организациями:

– Техническим комитетом по предупреждению и тушению пожаров (CTIF);

– Национальной ассоциацией по противопожарной защите (NFPA);

– Российским Союзом промышленников и предпринимателей (РСПП);

– Национальной академией наук пожарной безопасности (НАНПБ).

Для начальной оценки характера инновационной активности хозяйствующих субъектов на рынке средств пожаротушения можно использовать статистические данные о спросе на средства пожаротушения в различных областях техники. Ужесточение требований пожарной безопасности привели к тому, что за 2010 год значительно вырос спрос на средства пожаротушения – на 20 %, несмотря на то, что цены в данном сегменте рынка поднялись на 5-13 % (табл. 2).

Таблица 2 – Цены на средства пожаротушения за 2010 г. [10]

Наименование продукции	Цена	
	минимальная	Максимальная
Огнетушитель порошковый ОП-4	430	490
Огнетушитель самосрабатывающий ОСП-1	620	650
Огнетушитель порошковый ОП-8	670	760
Огнетушитель углекислотный ОУ-2	690	804
Огнетушитель углекислотный ОУ-40	6500	7000

Согласно данным годового отчета о деятельности Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам за 2010 год, отмечался существенный рост потребности в средствах пожаротушения востребованных в химии и нефтехимии, металлургии, строительстве и производстве строительных материалов, легкой и пищевой промышленности, медицине. Инновационная активность хозяйствующих субъектов на рынке средств пожаротушения обусловлена также тем, что в вышеперечисленных сферах производства применение ранее используемых и ставших уже традиционными дренчерных и спринклерных установок пожаротушения для защиты ряда объектов с высокой нормируемой интенсивностью орошения, а также для высокопролетных сооружений и наружных установок малоэффективно или, в отдельных случаях, вовсе неприемлемо. Особые сложности возникают при эксплуатации таких установок, где количество оросителей измеряется тысячами, а трубопроводные сети километрами.

Инновационные технологии пожаротушения представляются наиболее перспективными и являются эффективной альтернативой устаревшим установкам пожаротушения, поскольку они заменяет до сотни оросителей. Автоматические инновационные разработки пожаротушения применяются сегодня для защиты объектов промышленного и гражданского назначения.

Важнейшей характеристикой новой экономики является интенсификация инновационных процессов, превращение их в фактор экономического роста. Инвестиции в инновационный сектор приводят к росту ВВП в соотношении 1 к 3. Для сравнения, инвестиции в не менее перспективные информационно-коммуникационные технологии приводят к росту ВВП в соотношении 1 к 2 [3]. В развитых странах, например, 90 % роста

ВВП определяется инновациями и технологическим прогрессом [1].

Инновационный процесс является результатом действия многих экономических факторов, объективных и субъективных, внешних и внутренних [7].

Объективные факторы – это факторы внешней среды, которые обусловлены долговременными тенденциями и не связаны с волевыми решениями конкретного субъекта (табл. 3).

Субъективные факторы – это факторы, действие которых является прямым следствием сознательно принятых решений.

Объективные и субъективные факторы координируются между собой, взаимопроникают и образуют систему мотивации для формирования инновационной стратегии компании.

Факторы инновационной активности хозяйствующих субъектов на рынке средств пожаротушения можно также подразделить на глобальные, то есть определяемые макроэкономикой и обществом в целом, и локальные, определяемые на микроуровне предприятий.

К глобальным факторам относятся:

– политическая ситуация внутри стран;

– политическая ситуация на международном уровне;

– конкуренция на внешнем рынке;

– взаимоотношения компании с органами власти;

– проводимая налоговая политика.

Степень важности внешних и внутренних факторов зависит от благоприятных или неблагоприятных условий среды для реализации нововведений компаниями-производителями средств пожаротушения. Если условия благоприятны, центр тяжести в инновационных отношениях смещается в сторону инновационного потенциала фирм-инноваторов, то есть в большей степени внутренних факторов, влияющих на инновационную стратегию компании-производителя средств пожаротушения. То есть, это говорит о том, что когда внешняя среда экономической системы благоприятна для нововведений, они целиком зависят от внутренних факторов инновационной активности.

Таблица 3 – Объективные факторы развития инновационного процесса

Фактор развития инновационного процесса	Примечание
Закон получения и присвоения прибыли	Закон движения рыночной экономики, поскольку прибыль является движущей силой производства
закон стоимости	Регулирует развитие экономики и определяет необходимость взаимовыгодного обмена во всех видах сделок
Закон спроса и предложения	Определяет экономический механизм связи между производством и потреблением
закон конкуренции	Характеризует экономический механизм, с помощью которого на конкретном типе рынка реализуются и взаимодействуют объективные экономические законы
Закономерность циклического развития экономики	Определяет взаимосвязь деловой, в том числе инновационной активности и соответствующей фазы «цикла»

Таблица 4 – Субъективные факторы инновационного процесса

Фактор развития инновационного процесса	Примечание
Инновационная политика государства	Направлена на хозяйственное использование научно-технического потенциала, на укрепление внутренних связей в научно-техническом комплексе. Формирование инновационной политики взаимосвязано, прежде всего, с переориентацией системы государственного регулирования на всемерное поощрение предпринимательства, частной инициативы. Набор методов и средств государственной инновационной политики достаточно широк. Это различного рода мероприятия, стимулирующие инновационную активность бизнеса; корректирование налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства; регулирование передачи технологии; система контрактных взаимоотношений; снятие ряда ограничений в отношении охраны окружающей среды, антимонопольное законодательство; различные формы поддержки межорганизационной кооперации и малого инновационного бизнеса.
Денежно-кредитная политика организаций	Это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства.
Использование заемных средств	Требует учета высокой степени риска подобных инвестиций.
Стратегии конкурирующих фирм	Определяется возможностью других хозяйствующих субъектов влиять на структуру рынка, интенсивность конкурентной борьбы, корректировать получение необходимых материальных ресурсов.
Поведение потребителей	От которого во многом зависит наличие спроса на появляющиеся в результате развития инновационных отношений новшества. Учет этого фактора для предприятия, осуществляющего инновационную деятельность, предполагает дополнительные усилия по формированию будущего потребительского спроса на новый продукт, услугу, технологию и т.д. [6].

Список использованной литературы:

1. Гохберг Л. М. Новая инновационная система для «новой экономики» / Л. М. Гохберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

2. Инновационная деятельность малых предприятий: Уч. пособие – М.: ЗАО «МАРП», 2003. – 100 с.

3. Косалс Л. Технологические инновации в России (данные мониторинга на предприятиях ВПК) / Л. Косалс // Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002. – С. 171-172.

4. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС [Электронный ресурс] / URL: http://www.marsiada.ru.

5. Мельников О. Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. Н. Мельников, В. Н. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2005. – № 9.
6. Посталюк М. П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде / М. П. Посталюк // Проблемы современной экономики. – Спб., 2005. – № 3 (15).
7. Посталюк М. П. Влияние экономической системы на инновационную деятельность в условиях рынка / М. П. Посталюк // [Электронный ресурс] / URL: http://www.tisbi.ru.
8. Трифилова А. А. Оценка инновационной активности предприятий / А. А. Трифилова // [Электронный ресурс] / URL: http://www.domino. innov.ru.
9. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2006.
10. Информационные материалы агентства «БК-рейтинг» [Электронный ресурс] / URL: http://www.tries-omsk.ru.

Bibliographic references:
1. Gokhberg L. M. New innovative system for «new economy» / L. M. Gokhberg. – M.: SU HSE, 2000.
2. Innovative activity of small enterprises: Textbook. – M.: JSC MARP, 2003. – 100 p.
3. Kosals L. Technological innovations in Russia (monitoring data at the military industrial complex enterprises) / L. Kosals // Innovations and economic growth. – M.: Science, 2002. – P. 171-172.
4. The critical analysis of practice of scientific and technical innovative activity and results of commercialization of technologies in the Russian Federation and in EU [Electronic resource] / URL: http://www.marsiada.ru.
5. Melnikov O. N. Innovative activity as factor of increase of competitiveness of the enterprise / O. N. Melnikov, V. N. Shuvalov // Russian business. – 2005. – №. 9.
6. Postalyuk M. S. Influence of different factors of economic system on the innovative relations in competitive to Wednesday / M. S. Postalyuk // Problems of modern economy. – SPb., 2005. – №. 3 (15).
7. Postalyuk M. S. Influence of economic system on innovative activity in the conditions of market / M. S. Postalyuk // [Electronic resource] / URL: http://www.tisbi.ru.
8. Trifilova A. A. Assessment of innovative activity of the enterprises / A. A. Trifilova // [Electronic resource] / URL: http://www.domino. innov.ru.
9. Fatkhutdinov R. A. Innovative management/rouble. A.Fatkhutdinov: The textbook for higher education institutions. 5th prod. – SPb.: St. Petersburg, 2006.
10. Information materials of BK-REYTING agency [Electronic resource] / URL: http://www.tries-omsk.ru.

УДК: 334.724.6 –330.341.1

Б. Э. Гаджиметов, Е. Л. Новикова*

ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

(Воронежский государственный университет, МОУ «Гимназия № 5, г. Юбилейный, Россия)

Ключевые слова: интеграция, научно-производственные объединения, инновационное развитие, приватизация, государственно-частное партнерство, интегрированные структуры, ракетно-космическая отрасль.

Аннотация: В статье рассматривается эффективный способ превращения оборонно-промышленного комплекса в современный инновационный центр на базе оборонно-гражданской интеграции в форме государственно-частного партнерства. В качестве центров инновационных преобразований рассматриваются крупные интегрированные структуры (предприятия, их комплексы). Предполагается формирование такой структуры путем объединения воронежских предприятий ракетно-космической отрасли.

Key words: integration, research-and-production associations, innovative development, privatization, the state-private partnership, the integrated structures, space-rocket branch.

Abstract: In article the effective way of transformation of an oboronno-industrial complex in the modern innovative center on the basis of oboronno-civil integration, in the form of state-private partnership is considered. As the centers of innovative transformations the large integrated structures (the enterprises, their complexes) are considered. Formation of such structure by association of the Voronezh enterprises of space-rocket branch is supposed.

* **ГАДЖИМЕТОВ Бахад Эмриллахович – соискатель кафедры «Экономика труда и основ управления» ВГУ НОВИКОВА Елена Львовна – заместитель по учебно–воспитательной работе МОУ «Гимназия № 5», г. Юбилейный, Московская обл.**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

В решении задачи модернизации экономики России, перевода ее на инновационный путь развития важнейшая роль, несомненно, принадлежит оборонно-промышленному комплексу (ОПК), который, несмотря на утрату части своего научно-технического и производственного потенциала, остается одной из наиболее высокотехнологичных и конкурентоспособных отраслей отечественной промышленности. Удельный вес наукоемкой продукции, производимой в ОПК, по-прежнему велик: на долю оборонных отраслей приходится до 70 % наукоемкой продукции России, в ОПК занято почти 50 % научных сотрудников страны [1].

Один из важнейших факторов модернизации задач ОПК – максимальное использование решений, достигаемых на оборонных предприятиях и в соответствующих НИИ и КБ, в гражданских производствах.

Для эффективного воздействия на гражданское производство особенно важно, таким образом, слияние оборонного и гражданского секторов в рамках как отдельного предприятия (компании), так и организационных структур, сформированных на основе трансфертных соглашений.

Успешное включение ОПК в решение актуальных общеэкономических задач страны требует безусловного собственного его переустройства, преодоления накопившихся в ОПК внутренних проблем.

До 2000 года в ОПК произошли существенные изменения. Уменьшились внутренние заказы и нарушились интеграционные связи с традиционными партнерами по военно-техническому сотрудничеству, повлекшие за собой существенное свертывание серийного производства вооружений и военной техники (ВВТ). Доля оборонной продукции на предприятиях ОПК составила около 55 % (по заказам Минобороны России и других государственных структур – не более 22 %, а на многих предприятиях 10 % и менее), выпуск продукции по зарубежным контрактам (которые не могут определять развитие ОПК на долгосрочную перспективу) – 33 % [2].

По мнению директора Северо-западного НИЦ экономики, конверсии и систем управления военным производством Г. Кезлинга [3], обвальная конверсия оборонной промышленности привела к утрате более чем 300 современных технологий изготовления вооружения, на восстановление которых потребуются огромные финансовые затраты, общий технологический уровень оборонных предприятий снизился в несколько раз.

Оборонные предприятия в постсоветский период, как правило, представляли собой крупные научно-производственные объединения (НПО), олицетворявшие сплав науки и производства. Это были достаточно гибкие и эффективные структуры, не ориентированные, однако, на рыночные условия. Приватизация фактически привела к ликвидации крупных НПО и дезинтеграции производств. С другой стороны, из-за низкой прибыльности гособоронзаказ (ГОЗ) непривлекателен для предприятий среднего и малого уровня.

Оборонно-промышленный комплекс теряет творцов новой техники и обречен на изготовление, в основном, ранее созданных образцов ВВТ. Так, военная продукция экспортного назначения базируется на разработках 1970-1980 годов. Доля современной техники в Российской армии, по оценкам экспертов Минобороны, не превышает 15 %, а ОПК не в состоянии осуществлять оперативное перевооружение силовых структур России. Если раньше авиационные заводы производили в месяц по 20 самолетов, то теперь – несколько штук в год. Полностью утрачено производство некоторых комплектующих изделий, временно восполняемых из запасов промышленности и Минобороны.

Средний возраст работников ОПК – 54 года, поколение 25-40 лет «выбито» из заводской системы. Качество пополнения не обеспечивает конкурентоспособности производства, а преимущества низкой стоимости труда сводятся на нет его падающей производительностью.

Несомненно, все это не могло не отразиться на качестве продукции. Из материалов бывшего начальника Управления вооружения Минобороны генерал-полковника А. Ситнова следует, что главная проблема в российском ОПК – отсутствие системы контроля качества продукции [4].

Несмотря на заметные позитивные тенденции, складывающиеся в последнее время, включая существенное увеличение финансирования ГОЗ из федерального бюджета, финансово-экономическое положение организаций ОПК не улучшается. Положительных сдвигов в общем состоянии ОПК пока достичь не удалось.

Тому есть ряд причин [4]:

– действующие условия налогообложения и кредитования оказывают отрицательное влияние на финансовое положение предприятий, выполняющих ГОЗ, так как не учитывают длительности цикла производства и действительно высокой стоимости создания военной техники;

– из года в год усиливается финансовая неразбериха в высших эшелонах управления ОПК. Финансирование ГОЗ становится все более запутанным. Так, до 60-70 % средств, выделенных на тот или иной оборонный заказ, перечисляются предприятиям в последнем квартале финансового года. Сталкиваясь на первоначальном этапе с недофинансированием, предприятия берут крупные (и дорогие) кредиты, в результате чего стоимость их продукции за-

метно растет. В конечном счете, создание новой техники для Российской армии превращается в «долгострой», новейшие изделия устаревают в опытных образцах;

– низкая заработная плата. Именно ею во многом объясняется дешевизна отечественного оружия, что в целом стратегически неверно, поскольку ведет к потере квалифицированных кадров;

– отсутствие реальных инвестиций в разработку новых технологий. США выделяют на военные НИОКР более 70 млрд долларов, занимая по данному показателю первое место в мире. Доля объема РФ составляет к уровню США около 2 %, Японии и Германии – 3 %, Франции и Великобритании – 7 %.

ОПК еще в состоянии стать «локомотивом» модернизации промышленности страны, но решение сложных проблем требует новой государственной стратегии в области внешней и внутренней оборонной политики.

Государство должно взять на себя инициативу по формированию интегрированных структур, чтобы не потерять способность разрабатывать и выпускать такие сложные современные вооружения, как авиационные комплексы, ракетные системы и боевые корабли. Для создания истребителя или военного корабля XXI века требуется кооперация сотен предприятий, и неразумно считать, что рынок сам отрегулирует такую кооперацию. Положительный результат может дать только грамотное сочетание частной инициативы с государственным управлением (государственно-частное партнерство).

Только новая инновационная политика способна обеспечить преодоление спада в ОПК, обеспечить его структурную перестройку и расширить оружейный рынок за счет конкурентоспособной продукции. Должна быть выработана четкая промышленная политика, прописаны приоритеты, задачи, определены сроки, увеличены инвестиции в разработку новых технологий. Необходимо формализовать правило авансирования ГОЗ в объеме не менее 50 % общей суммы и ежеквартальной индексации ассигнований для покрытия ущерба от инфляции.

Для решения всех этих задач необходима и программа реструктуризации ОПК, основанная не на обособлении военного сектора, а на встраивании его в гражданский сектор, на диверсификации деятельности, выработке механизмов использования интеллектуальной собственности и вовлечения ее в хозяйственный оборот. Программа развития ОПК должна строиться в тесной увязке с реформой ВС РФ, ГПВ, федеральными целевыми программами [5].

В последние 20 лет в России было принято восемь программ реформирования ОПК. Наиболее масштабные и способные решить стоящие перед ОПК в современных условиях задачи превращения его в технологический комплекс инновационного развития экономики – ФЦП «Развитие ОПК на 2007-2010 гг. и на период до 2015 г.» и «Основы военно-технической политики РФ на период до 2015 г. и дальнейшую перспективу».

Целевые задачи: «...сформировать военно-научный комплекс РФ к 2010 г., интегрированный в научно-технический комплекс РФ и обеспечивающий развитие фундаментальных и прикладных исследований, существенно влияющий на повышение эффективности вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ)», «...завершить в полном объеме оптимизацию ОПК и научно-технического комплекса путем создания ограниченного числа системообразующих (отраслеобразующих) структур», «...завершить формирование национальной инновационной системы и целостной структуры научно-технического комплекса, способного эффективно функционировать в условиях рыночной экономики» [6].

Необходимо сформировать механизм более эффективного «перелива» научно-технических достижений из оборонного сектора экономики в гражданский сектор и таким образом переориентировать экономику страны на преимущественно высокие технологии, включая информационные и наукоемкие. Механизм коэволюционной стратегии интеграции ОПК в народное хозяйство следует рассматривать преимущественно не как перевод военных производств на выпуск гражданской продукции (по обычной конверсии), а как слияние с гражданской промышленностью производств, выпускающих материалы, компоненты, элементную базу микроэлектроники, приборы, детали, узлы машин и т.п. Изготовители собственно вооружений и военной техники (ВВТ) должны представлять собой, главным образом, сборочные производства узкоспециализированного характера и, по сути, стать ядром ОПК, ориентированным на задачи реализации программы вооружений. Основа успешной передачи научно-технических достижений оборонного сектора экономики в гражданский – развитие технологий двойного назначения, создание единой национальной высокотехнологической базы. Возможна и целесообразна и передача высоких технологий из конкурентного гражданского сектора экономики в военный. Процесс функциональной интеграции военного и гражданского секторов должен быть дополнен организационно-институциональными преобразованиями – формированием производственно-технологических кластеров и развитием стимулирующих инструментов обеспечения приоритетов промышленной политики: льготных

кредитов, государственных гарантий, механизма частно-государственного партнерства.

Именно исследования и опытные разработки для «оборонки», получающие мощное и устойчивое государственное финансирование, позволяют довести до реализации многие прорывные технологии, которые в гражданском секторе просто не прошли бы «порога рентабельности». Затем, уже в готовом виде, они осваиваются и приспосабливаются гражданским сектором [7].

Проблемы широкого внедрения хай-тек также упираются в необходимость серьезных финансовых инвестиций. Как показывает практика, успеха внедрения хайтек в направлении гражданского производства удалось добиться только в модернизации разработок советских времен (программа гражданского космоса; проект гидросамолета «Бе-200» корпорации «Иркут»; выпуск газоперекачивающих установок на производственной базе предприятий, выпускавших ранее газотурбинные двигатели для авиации).

Особенно большое значение приобретает рациональное использование, концентрация имеющихся сил и средств в рамках четко выверенной системы приоритетов и создание эффективно функционирующего хозяйственного механизма, способного реализовать потенциал различных форм собственности (государственно-частное партнерство).

На сегодня у России нет необходимости создавать все технологии собственными силами. Необходимо использовать технологические достижения других развитых стран, включиться в международное технологическое пространство на правах равного партнера. Интеграция с зарубежными компаниями может способствовать продвижению российской продукции военного назначения и проектов ее модернизации в регионах мира, а также получению доступа к передовым

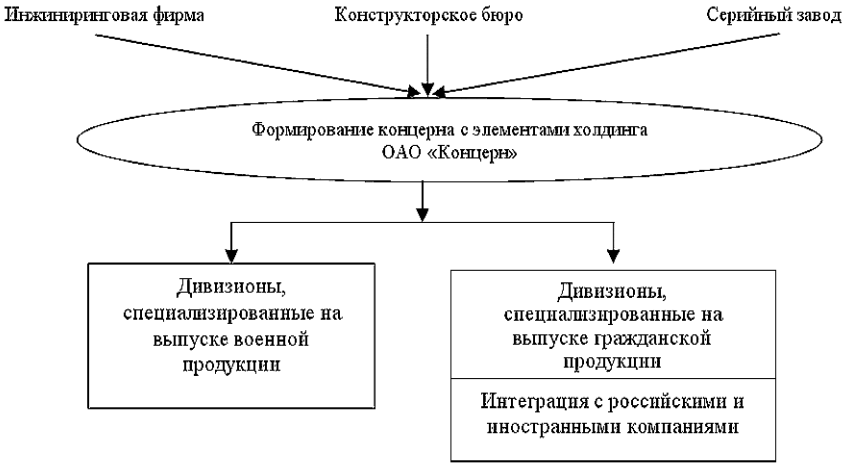


Рис. 1 – Принципиальная схема формирования ОАО «Концерн»

зарубежным технологиям.

В работе [8] обоснована возможность внедрения механизма эффективной интеграции для ряда предприятий, входящих в ОПК. Речь идет, в частности, о структуре холдинга с выделением в нем самостоятельных подразделений (дивизионов, стратегических бизнес-единиц), нацеленных на рынки гражданской продукции, услуги определенного вида, на конечного потребителя. Дистанцирование гражданской продукции от оборонной с развитием технологий двойного назначения и агрессивной маркетинговой политикой – перспективный инструмент диверсификации производства [9, 10]. В дивизионы гражданской продукции принципиально возможен допуск инвесторов: он не несет чрезмерных рисков, а по некоторым темам может быть даже привлекателен. Интеграция с российскими и зарубежными высокотехнологичными компаниями обеспечит встречные потоки инноваций, технологий между оборонным и гражданским секторами.

Преимущество новой структуры:

– образование единой технологической цепочки (от разработчиков до производителей);

– использование технологий двойного назначения для производства гражданской продукции в рамках единой системы;

– маневрирование капиталом и привлечение иностранных инвестиций, что достаточно представлено в некоторых других отраслях и уже проявляет свои преимущества (например, в автопроме);

– контролирование процесса управления в нестратегических дивизионах частными, в том числе иностранными, инвесторами, что может стать эффективным противовесом коррупционной практике (финансовая прозрачность, открытость годовой отчетности);

– открытие легального канала лоббирования интересов дивизионов, нацеленных на рынки гражданской продукции, услуги определенного вида, на конечного потребителя в государственных структурах;

– обеспечение встречных потоков инноваций, технологий между «оборонным» и «гражданским» секторами. В современном мире сложился баланс взаимного влияния оборонных и гражданских технологий. В ряде отраслей (телекоммуникационные системы, новые материалы, ИКТ) именно гражданские технологии являются движущей силой бурного развития военной техники, в других (авиация и космическая техника) – наоборот, военные разработки дают толчок гражданскому сектору.

Можно согласиться с утверж-

дением [11], что объединения предприятий дают значительный эффект в преодолении организационной разобщенности таких этапов инновационного цикла, как научные исследования, конструкторские и технологические разработки, создание образцов новой продукции и промышленное освоение их производства.

Обновление ОПК станет «локомотивом», который потянет за собой развитие самых разных отраслей: металлургии, машиностроения, химической, радиоэлектронной промышленности, всего спектра информационных технологий и телекоммуникаций. Даст предприятиям этих отраслей и ресурсы для обновления технологической базы, и новые технологические решения. Обеспечит устойчивость множества научных и конструкторских коллективов, а значит, их присутствие на рынке разработок для гражданского сектора. Одним словом, ОПК даст эффект масштаба для модернизации всей экономики страны.

Список использованной литературы:

1. По материалам заседания Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ 18.12.2006. [Электронный ресурс] / URL: http://www.derrick.ru.

2. Кириллов Н. Отечественный ОПК не в состоянии осуществлять оперативное перевооружение силовых структур [Электронный ресурс] / Н. Кириллов. – URL: http://nvo.ng.ru/armament/2006-11-10/6_opk.html.

3. Ахиллесова пята обороноспособности страны [Электронный ресурс] / URL: http://www.ruskline.ru/monitoring_smi/2006/11/10/ahillesova_pyata_oboronosposobnosti_strany.

4. Инновационный фактор в стратегии модернизации и развития оборонно-промышленного комплекса. Итоги Круглого стола, проведенного ИМЭПИ РАН совместно с Лигой содействия оборонным предприятиям (Москва, Президиум РАН, 26 мая 2005 г.) [Электронный ресурс] / URL: http://www.imepi-eurasia.ru/news.php?id=123.

5. Пименов В. Модели преобразования российского ОПК в высокотехнологичный комплекс: механизмы реализации. «Экономические стратегии» [Электронный ресурс] / В. Пименов. – URL: http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2007_07/pimenov.htm.

6. Путин В. Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России [Электронный ресурс] / В. Путин // Российская газета – Столичный выпуск № 5708 (35) 20.02.2012. – URL: http://www.rg.ru/2012/02/20/putin-armiya.html.

7. Валюхов С. Г. Синергетический эффект интегрированных структур / С. Г. Валюхов, Б. Э. Гаджиметов, Е. М. Часов // Вестн. Воронеж. Гос. ун-та. Сер. «Экономика и управление». – 2007. – № 2. – С. 56-59.

8. Валюхов С. Г. Структура – решающий элемент эффективного интегрирования предприятий / С. Г. Валюхов, Б. Э. Гаджиметов, Е. М. Часов // Вестн. Воронеж.гос. ун-та. Сер. «Экономика и управление». – 2010. – № 1. – С. 66-69.

9. Гаджиметов Б. Э. Интеграция как фактор модернизации промышленности современной России / Б. Э. Гаджиметов // РЕГИОН: система, экономика, управление. – Воронеж, 2012. – № 1 (16). – С. 13-20.

10. Эйтингон В. Н. Производственные объединения / В. Н. Эйтингон, С. И. Губар. – Воронеж: Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 1973. – С. 11-12.

Bibliographic references:

1. On materials of meeting of the Military-industrial commission at Government RF.18.12.2006. [Electronic resource] / URL: http://www.derrick.ru.

2. Kirillov N. Domestic OPK unable to carry out operative modernization of power structures [Electronic resource] / N Kirillov. – URL: http://nvo.ng.ru/armament/2006-11-10/6_opk.html.

3. Achilles heel of defense capacity of the country [Electronic resource] / URL: http://www.ruskline.ru/monitoring_smi/2006/11/10/ahillesova_pyata_oboronosposobnosti_strany.

4. An innovative factor in strategy of modernization and defense industry complex development. Results of the Round table which has been carried out IIEPR by the Russian Academy of Sciences together with League of assistance to the defensive enterprises (Moscow, Presidium of the Russian Academy of Sciences, on May 26, 2005) [Electronic resource] / URL: http://www.imepi-eurasia.ru/news.php?id=123.

5. Pimenov V. Models of transformation of the Russian OPK in a hi-tech complex: realization mechanisms. «Economic strategy» [Electronic resource] / V. Pimenov. – URL: http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2007_07/pimenov.htm.

6. Putin V. Will be strong: guarantees of national security for Russia [Electronic resource] / V. Putin // Russian newspaper – Capital release № 5708 (35) 20.02.2012. – URL: http://www.rg.ru/2012/02/20/putin-armiya.html.

7. Valyuchov S. G. Synergetic effect of the integrated structures / S. G. Valyuchov, B. E. Gadzhimetov, E. M. Chasov // Vestnik of the VSU. «Economy and management». – 2007. – №. 2. – P. 56-59.

8. Valyuchov S. G. Structure – a solving element of effective integration of the enterprises / S. G. Valyuchov, B. E. Gadzhimetov, E. M. Chasov // Vestnik of the VSU. «Economy and management». – 2010. – № 1. – P. 66-69.
9. Gadzhimetov B. E. Integration as factor of modernization of the industry of modern Russia / B. E. Gadzhimetov // REGION: system, economy, management. – Voronezh, 2012. – № 1 (16). – P. 13-20.
10. Eytingon V. N. Production associations / V. N. Eytingon, S. I. Gubar. – Voronezh: Central Black Earth book publishing house, 1973. – P. 11-12.

УДК.33.338.242.44

А. П. Кузнецов*

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

(Московский государственный индустриальный университет, Россия)

Ключевые слова: налоговая политика, инновационная деятельность, малый бизнес.

Аннотация: В статье рассматривается структура налоговых льгот для компаний, занимающихся разработкой и внедрением инновационных продуктов и услуг, проблемы и тенденции совершенствования системы налогообложения инновационного бизнеса в России.

Key words: tax policy, innovative activity, small business.

Abstract: This article discusses the structure of tax incentives for companies engaged in the development and implementation of innovative products and services, problems and trends of improvement of taxation system for innovative business in Russia.

Одним из важнейших направлений по улучшению условий развития инновационного сектора экономики является совершенствование налоговой системы и формирование предсказуемой налоговой политики. Только в условиях адекватного налогового администрирования поддержка инновационной деятельности со стороны частных инвесторов, в том числе иностранных, сможет выйти на новый качественный и количественный уровень.

За последние годы в рамках государственных программ по модернизации российской экономики органами государственной власти принимался ряд мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в России, к числу которых можно отнести снижение ставок налогов, налоговые льготы и прочие преференции для компаний, занимающихся инновационной деятельностью.

С 1 января 2008 г. был расширен перечень НИОКР, при выполнении которых компании могут пользоваться льготой по НДС – реализация научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ по договорам возмездного оказания услуг, не предназначенных для дальнейшей реализации третьим лицам, освобождается от налогообложения (пп. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ). Помимо НИОКР, осуществляемых за счет бюджетных средств или специализированных фондов, а также образовательными учреждениями и научными организациями, льгота распространяется на деятельность предприятий, связанную с разработкой конструкции инженерного объекта или технической системы, новых технологий, созданием и испытанием опытных образцов машин, оборудования, материалов.

Немаловажно, что законодательством предусмотрено включение расходов на НИОКР в прочие расходы при исчислении налогооблагаемой базы, в том числе НИОКР, которые не дали положительного результата. Более того, если вид исследований и научной деятельности, осуществляемых предприятием, включен в перечень из более чем 120 наиболее важных и перспективных направлений НИОКР, такие как биоинженерия, нанотехнологии, информационные технологии и прочие, затраты включаются в состав расходов с повышающим коэффициентом 1,5 (п. 2 ст. 262 НК РФ).

Также с 2008 года кроме предприятий, применяющих стандартную систему налогообложения, расходы на НИОКР при расчете налогооблагаемой прибыли могут признавать компании, работающие по УСН, и индивидуальные предприниматели. К таким расходам относятся расходы по созданию новых или усовершенствованию производимых товаров и услуг, расходы на изобретательство (пп. 2.3 п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Особыми преференциями смогут пользоваться организации, получившие статус резидента инновационного центра «Сколково», – они будут иметь право

* **КУЗНЕЦОВ Андрей Петрович – аспирант Московского государственного индустриального университета**
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

на освобождение от обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой НДС (ст. 145.1 НК РФ), налога на прибыль (ст. 246.1 НК РФ), некоторых видов госпошлин (ст. 333.35 НК РФ), налога на имущество (п. 20 ст. 381 НК РФ) в течение десяти лет со дня получения статуса участника проекта, в случае если выручка от реализации работ и услуг не превышает один миллиард рублей в год (в некоторых случаях прибыль также не должна превышать установленного лимита для сохранения права на льготы). Для предприятий, которые будут задействованы в реализации проекта «Сколково», установлен также пониженный тариф страховых взносов в ПФР в размере 14 %.

Специальный налоговый режим и дополнительные льготы предусмотрены для налогоплательщиков-организаций, зарегистрированных и работающих на территориях особых экономических зон технико-внедренческого типа. Согласно НК РФ, ставка налога на прибыль резидентов таких зон, подлежащая зачислению в бюджет субъекта РФ, может быть снижена с 18 % до 13,5 %, и в настоящее время во всех четырех существующих ТВОЭЗ в Зеленограде, Дубне, Томске и Санкт-Петербурге применяется максимально низкая ставка. Таким образом, совокупная ставка налога на прибыль для исчисления платежей в бюджет составляет 15,5 %. Также законодательством предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов для данной категории плательщиков в переходный период 2011-2019 гг. в размере 14 % (№ 212-ФЗ ст. 58). Однако получение статуса резидента и сопутствующих льгот в особой экономической зоне технико-внедренческого типа для малого бизнеса задача непростая – компания должна подтвердить возможность получения положительного эффекта в результате ее деятельности и кооперации с другими предприятиями внутри зоны, а также использования инфраструктуры ТВОЭЗ.

Тем не менее, несмотря на законодательно установленные льготы, далеко не все представители малого бизнеса и компании, занимающиеся инновационной деятельностью и научными разработками, созданием высокотехнологичных товаров и услуг, смогут в полной мере воспользоваться данными преференциями – до сих пор существует проблема с трактовкой понятий «НИОКР» и «инновационная деятельность», несмотря на то, что их определения закреплены законодательно (№ 127-ФЗ в редакции № 249-ФЗ от 20.07.2011). В результате усложняется процедура обоснования и подтверждения правомерности применения льгот, а для многих предприятий ставит под сомнение саму возможность использования преференций, несмотря на соответствие требованиям законодательства.

С другой стороны, компании зачастую сами отказываются от некоторых видов льгот – например, от льгот по НДС в силу нескольких причин. Во-первых, выгода от применения льготы по НДС в небольшой компании может быть несущественна, а документооборот значительно увеличится, так как законодательство требует вести раздельный учет облагаемого и необлагаемого налогом оборота – в результате возможны ошибки со стороны бухгалтерии, и, как следствие, дополнительные издержки. Во-вторых, компанию ожидают прямые убытки из-за невозможности принятия к вычету сумм НДС, ранее уплаченных контрагентам. Особенное значение это имеет для товаров и услуг, подлежащих реализации одновременно на внутреннем и внешнем рынках. Так как отказаться от льготы можно только в отношении всех операций, в случае отказа от льготы товары и услуги, подлежащие реализации на территории РФ, будут облагаться по ставке НДС 18 %, а экспортированные –по 0 % ставке. В обратном случае, при использовании льготы, компания не сможет претендовать на возврат «экспортного» НДС.

Необходимо отметить, что налоговая политика правительства также не отличается последовательностью и предсказуемостью. Так, несмотря на заявленные меры о поддержке малого предпринимательства, в 2010 году было принято непопулярное решение об увеличении с 1 января 2011 г. совокупной ставки страховых взносов в ПФР, ФСС, федеральный и территориальные ФОМСы до 34 %, в том числе для предприятий, применяющих УСН. Стоит отметить, что многие стартапы и небольшие компании, занимающиеся инновационной деятельностью, работают именно по УСН и применяли ранее пониженную льготную ставку, что позволяло поддерживать на достойном уровне фонд заработной платы. Впоследствии, однако, руководство страны признало, что сохранение ставок на текущем уровне является непосильным бременем, прежде всего, для малого и среднего бизнеса, в то время как крупные налогоплательщики, обладая значительными финансовыми ресурсами и используя механизмы налогового планирования, к данному увеличению были подготовлены в большей степени. В конце 2011 года президентом был подписан Федеральный закон от 03.12.2011 № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды», предусматривающий снижение с 1 января 2012 г. совокупной ставки страховых взносов до 30 %. Исключение составили лишь компании-представители малого бизнеса – для них совокупная ставка страховых взносов была установлена в размере 20 %.

Подводя итог, можно определить перспективные направления совершенствования законодательства в сфере налогообложения компаний, занимающихся инновационной деятельностью, которые окажут благоприятное воздействие на инвестиционный климат РФ в целом:

1. Распространение действия льгот не только на научные организации, но и на инвестиционные и

производственные компании, которые такие инновации финансируют и внедряют. Последовательное высвобождение средств поможет этим компаниям существенно увеличить будущие расходы на НИОКР и инновационную деятельность.

2. Введение «налоговых каникул» по отдельным видам налогов для начинающих инновационных компаний, в том числе дополнительные льготы по налогу на прибыль, налогу на имущество и страховым взносам не только для резидентов ОЭЗ, но и для компаний, работающих за пределами таких зон.

3. Упрощение процедуры получения льгот и улучшение информационной поддержки предпринимателей.

4. Формирование прозрачных механизмов контроля со стороны государства деятельности компаний, пользующихся льготами, и устранение коррупционной составляющей.

Безусловно, возможность применения дополнительных льгот существенно увеличивает возможности для противоправных действий, однако борьба с недобросовестными предпринимателями является задачей контролирующих и правоохранительных органов и не должна осуществляться путем ограничения доступа компаний к благоприятным условиям функционирования и развития. Более того, существенное снижение налоговой нагрузки на начальном этапе формирования бизнеса должно в перспективе благоприятно сказаться на росте доходов компании, притоке инвестиций, и, как следствие, увеличить поступления в бюджет от налогов.

Список использованной литературы:

1. Безрукова Т. Л. Механизм формирования малых инновационных предприятий на базе научно-образовательных центров / Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов, С. С. Кириллова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 9. – С. 7-11.

2. Шульгина Л. В. Концепция инновационной модели управления системой социальной защиты / Л. В. Шульгина, С. В. Якимчук // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 1. – С. 7-12.

Bibliographic references:

1. Bezrukova T. L. The mechanism for establishment of small innovative enterprises based on the scientific-educational centres / T. L. Bezrukova, A. N. Borisov, S. S. Kirillova // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 9. – P. 7-11.

2. Shulgina L.V. The concept of innovative model of management of social protection system / L. V. Shulgina, S. V. Yakimchuk // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 1. – P. 7-12.

УДК 332.146

П. В. Никитин*

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕГИОНЕ

(Институт менеджмента, маркетинга и финансов, Воронеж, Россия)

Ключевые слова: Стратегия, тактика, реализация государственной политики, регион.

Аннотация: Рассматриваются направления государственной политики преобразования социально-экономических систем депрессивных регионов, предусматривающие внедрение двухуровневой системы публичного управления.

Key words: strategy, tactics, realization of a state policy, region.

Abstract: The directions of a state policy of transformation of social and economic systems of the depressive regions, providing introduction of two-level system of public management are considered.

Преобразование политической системы и государственного устройства в России сопровождалось трансформацией стратегии и тактики публичного управления региональными социально-экономическими системами. В ходе преобразований по истечении короткого времени стало ясно, что для федерального центра становится привлекательным процесс передачи социально-экономических функций администрациям регионов, потому что ответственность за результаты управленческих решений переносится на органы власти субъектов Федерации.

* **НИКИТИН Павел Владимирович – аспирант АОНО ВПО ИММФ, г. Воронеж**

Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., проректор, профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

Специфика реформирования отечественной экономики такова, что возникает необходимость проведения нескольких процессов преобразования:

– развитие и укрепление державных институтов и органов управления;

– расширение самостоятельности субъектов Федерации в выработке и реализации региональной социально-экономической политики, повышение их ответственности за ее результаты;

– трансформация органов местного самоуправления и других форм негосударственного управления.

Субъект Федерации выполняет несколько видов функций управления, которые могут быть объединены в самостоятельные блоки по органам управления:

– политические функции, которые основываются на разграничении прав и полномочий публичной власти Федерации и региона, что позволяет выделить объекты управления: стратегическую работу Правительства РФ по формированию концепции национальной безопасности и базовые объекты регионального экономического комплекса, управляемого в соответствии со стратегической линией государства. Политическая группа функций связана с активизацией участия населения в реализации программ социально-экономического развития района через органы местного самоуправления;

– структурно-технологические функции, в формате которых публичная власть региона выбирает стратегические направления структурной перестройки экономики, учитывая закономерности рыночных отношений и особенности геополитического и социально-экономического развития территории;

– экономические функции, которые, ориентируясь на стратегию развития национальной экономики, способствуют формированию тактики, обеспечивающей реализацию и развитие программных мероприятий, направленных на структурную перестройку экономики региона;

–социальные функции, занимающие в социальной сфере региона самое важное место в реализации конечных социально-экономических целей и вовлечении населения региона в решение стратегических задач.

Для эффективного выполнения всех функций публичной власти в регионе необходимо организовать постоянный диалог с бизнес-структурами и населением для построения стратегий развития социально-экономических систем и разработки тактики реализации этих стратегий.

Эффективность разработки и реализации региональных стратегических планов заключается, во-первых, в разработке и применении единого методологического подхода, нацеленного на решение общей для территории задачи. Во-вторых, в выборе типизированных индикаторов социально-экономического развития и определении их пороговых величин. В-третьих, в ориентации публичной властью всех социальных слоев общества, субъектов собственности и хозяйствования на решение общей проблемы, т.е. формирование парадигмы социально-экономического развития региона. В-четвертых, в инициировании органами публичной власти создания информационных систем, показывающих, как в процессе реализации тактики формируются новые качества социально-экономической системы региона.

В реальных условиях создания и развития системы публичного управления экономикой и социальной сферой необходимо проработать два варианта: осуществление программы в основном собственными силами и реализация программы в основном с помощью федерального центра.

Объективные основы стратегии и тактики реализации государственной политики на уровне региона складываются под воздействием географических и исторических факторов, весьма инерционной территориальной структуры хозяйства, сформировавшейся в советский период, а также изменений в экономике регионов, происшедших в результате перестройки общественных отношений и экономического кризиса.

На постсоветском пространстве России сохраняется чрезмерная концентрация многих производств, монополизм суперкорпораций, создание моногородов, узкая специализация регионов, усилившие зависимость от развития конкретных видов производств и межрегиональных поставок, хроническая незанятость в слаборазвитых регионах и избыточное население в регионах с экстремальными условиями жизни, что обусловливает обширные зоны экологического бедствия, критическое состояние малых городов. Это усложняет социально-экономическую ситуацию, в особенности в депрессивных регионах, ставит задачу перемещения производительных сил и разработки новой стратегии территориального развития России.

В настоящее время большая часть субъектов Федерации являются проблемными регионами. Очевидно, что, ориентируясь только на единые для страны подходы, нельзя решать специфические проблемы регионов, а следовательно, и добиться прогрессивных сдвигов в экономике всей страны. Кризисные процессы в экономике охватили все регионы, хотя интенсивность их существенно различается. Производственно-инвестиционная деятельность, начиная с 1990 г., характеризуется отрицательной динамикой. Только в последние годы, начиная с 2006 г., можно говорить о точечной пространственной стабилизации экономической ситуации в субъектах Федерации.

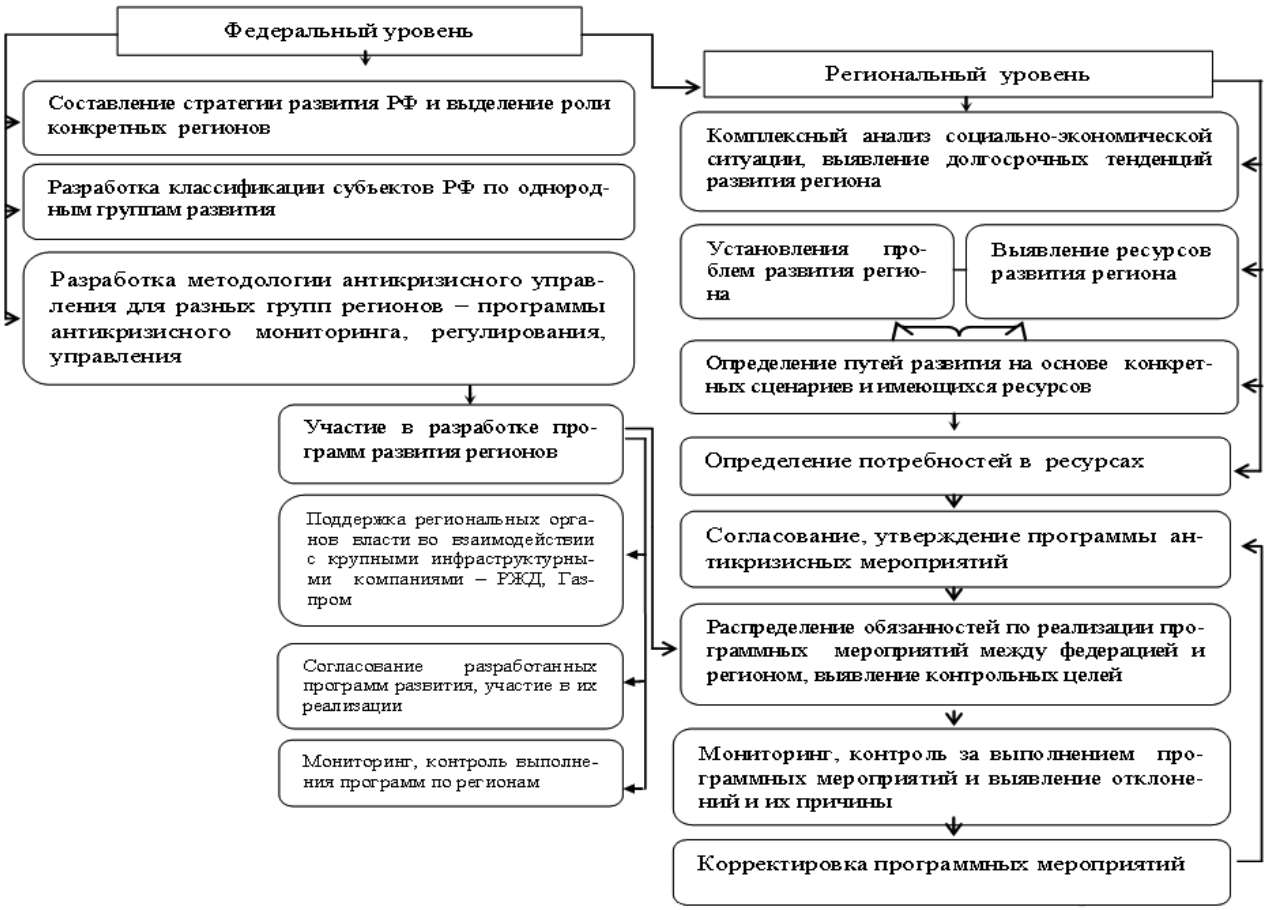


Рис. 1 – Двухуровневая система управления депрессивным регионом

Наибольший спад промышленного производства в 1992-2010 гг. имел место в старопромышленных районах европейской части страны, специализирующихся на машиностроении и легкой промышленности. За эти годы объем производства здесь сократился более чем в два раза, резко осложнилась ситуация с безработицей, часть предприятий оказалась в сложном финансовом положении. В меньшей степени кризис затронул нефтегазодобывающие районы Сибири, экспортирующие значительную часть своей продукции.

Районы сосредоточения химической промышленности, черной металлургии в последнее время улучшили свое положение в связи с благоприятной конъюнктурой мирового рынка, но в них исключительно остро стоят проблемы обновления основных средств.

Сельское хозяйство в кризисный период пострадало в некоторых регионах в большей степени, чем промышленность. Значительно снижено производство в аграрном секторе: Центрально-Черноземном, Северо-Кавказском и Восточно-Сибирском районах. Среди краев, областей и республик в десятку «лидеров» по спаду сельскохозяйственного производства можно включить Саратовскую, Воронежскую и Курскую области, Калмыкию, Алтайский, Ставропольский и Краснодарский края, Карачаево-Черкесию и Адыгею.

Недостаточность государственного регулирования на региональном уровне прослеживается в решении социальных проблем, главные среди которых: возрастание асимметрии в уровне жизни населения, рост безработицы, ухудшение показателей воспроизводства населения, увеличение вынужденной миграции, криминализация.

В значительной мере традиционными, но усилившимися под влиянием негативных процессов последних лет, являются проблемы развития регионов:

– слабых в экономическом отношении;

– подверженных длительной депрессии;

– экологически опасных;

– находящихся в кризисной ситуации экономического, природно-экологического, межнационального характера.

Депрессивные старопромышленные регионы сохраняют определенный экономический потенциал, но характеризуются устойчивым спадом промышленного производства, имеющим долговременные причины. Эти регионы обладают кадровым, производственным, инновационным и инфраструктурным

потенциалами для реструктуризации экономики и вывода ее на конкурентоспособный уровень. Наиболее развитые из них должны стать опорными регионами в создании экономики постиндустриального типа. Но для ускорения этого процесса необходима государственная поддержка и соответствующие региональные программы.

Причины формирования депрессивности в этих регионах следующие:

– резкое снижение конкурентоспособности основных видов продукции в градообразующих отраслях;

– падение инновационной активности вследствие горизонтальной и вертикальной миграции кадров с предприятий, продуцирующих инновации;

– снижение инвестиционного спроса основных предприятий из-за стремления реализовать текущие потребности;

– утрата производственно-технического потенциала вследствие морального и физического старения основных средств.

Основными целями проведения органами публичной власти региональной экономической политики в депрессивных регионах являются:

– построение стратегии включения хозяйственного комплекса региона в единое экономическое пространство Российского государства, сохранение его целостности при рациональном сочетании интересов региона с интересами Федерации и предпринимательской деятельностью граждан;

– разработка тактики использования региональных факторов и благоприятных предпосылок для развития конкурентоспособности территории за счет местного производства товаров, инвестиционных и трудовых ресурсов, повышения качества жизни населения, преодоления асимметрии в уровне социально-экономического развития субрегиональных территорий.

В решении крупномасштабных и острых региональных социальных проблем требуется участие органов федерального уровня управления, проведение активной государственной политики (рисунок 1) .

Для преодоления депрессивной фазы развития регионов предложено использовать двухуровневый механизм антикризисного управления регионом. В данном механизме федеральная власть должна отвечать за разработку методики составления антикризисной программы, осуществлять мониторинг, являться координатором взаимодействия с крупными инфраструктурными компаниями и главным контролером реализации программы.

Региональные органы власти, в свою очередь, должны разработать конкретную программу действий по выводу депрессивного региона на стадию устойчивого роста, учитывая мнения всех заинтересованных сторон, и постоянно контролировать выполнение программных мероприятий, вносить корректировки в программу.

Список использованной литературы:

1. Проект закона «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий».
2. Баланина Г. Ф. Стратегия развития депрессивного региона. / Г. Ф. Баланина. – Кызыл, 2009. – 344 с.
3. Вертакова Ю. В. Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России / Ю. В. Вертакова, В. А. Плотников // Известия ИГЭА. – 2010. – № 6. – С. 71-78.
4. Климанов В. В. Стратегии на региональном и муниципальном уровне / В. В. Климанов, А. А. Михайлова // Финансы. – 2011. – № 2. – С. 9-14.
5. Никитин П. В. Механизм ускорения развития депрессивных регионов за счет создания особых экономических зон // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 7. – С. 44-48.

Bibliographic references:

1. The bill «About bases of federal support of depressive territories».
2. Balanina G. F. Strategy of development of the depressive region: studies. a grant / under the editorship of S. V. Paramonov. – Kyzyl, 2009. – 344 p.
3. Vertakova Yu. V. Consequence of modern economic transformations and way of overcoming of financial crisis to Russia / Yu. V. Vertakova, V. A. Plotnikov // News of ISEA. – 2010. – № 6. – P. 71-78.
4. Klimanov V. V. Strategy on regional and municipal level / V. V. Klimanov, A. A. Mikhaylova // Finance. – 2011. – № 2. – P. 9-14.
5. Nikitin P. V. Mechanism for enhancing the development of depressing regions by creating special economic zones // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 7. – P. 44-48.

РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 336.11

В. М. Жеребин*

ИНДЕКС ИНФОРМАТИЗАЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

(Институт социально–экономических проблем народонаселения РАН, Россия)

Ключевые слова: качество жизни, индикаторы информатизации, международные сопоставления, индекс сетевой готовности, население, межрегиональные обследования.

Аннотация: В статье излагаются современные подходы к рассмотрению понятия уровня информатизации в рамках характеристики качества жизни населения. Практика проведения международных сопоставлений потребовала усовершенствования представлений об этих категориях как в плане расширения перечня учитываемых факторов, так и увеличения числа используемых индикаторов. В состав таких характеристик стало необходимым включать теперь фактор уровня информатизации общества.

Key words: quality of life, indicators of informatization, international comparisons, Networked readiness index, population, interregional surveys.

Abstract: The article describes current approaches to the consideration of the level of informatization concept in the frame of quality of life characteristic. The practice of conducting international comparisons required to improve perceptions of these categories, both in terms of expanding the list of factors considered, as well as increase the number of indicators. The composition of these characteristics are now include as necessary factor the society informatization level.

Актуальность исследования проблематики информатизации общества обусловлена как необходимостью повышения качества жизни населения, так и важностью решения поставленной правительством задачи модернизации и развития инновационной экономики. Внедрение и использование в течение последних лет цифровых принципов представления и обработки информации создало возможности интеграции компьютерных, телекоммуникационных, фото- и видеотехнологий и свободного перехода с одних видов информационных устройств и услуг на другие. Это позволило использовать ИКТ в массовых масштабах и сделало их по-настоящему употребимыми не только в производстве и в бизнесе, но и в повседневной жизни населения, что уже сейчас заметно меняет образ жизни последнего. Сложившаяся ситуация в полном объеме ставит задачу изучения населения страны как пользователя возможностями и услугами, которые предоставляются новой цифровой информационной средой. С другой стороны, возникают проблемы оценки влияния информатизации на качество и образ жизни населения и его адаптации к этим воздействиям. В этой связи и должна рассматриваться проблема оценки уровня развития информатизации в нашей стране, в том числе на основе сопоставления с международными стандартами и в соотношении с другими факторами качества жизни.

Качество жизни и индикаторы уровня информатизации. Таким образом, в число важных факторов качества жизни населения сегодня необходимо включать уровень информатизации общества. Как и многие другие направления научно-технического прогресса, в особенности современные высокие технологии, информатизация оказывает существенное влияние на различные стороны жизни людей, однако в отличие от них, последняя уже почти полностью охватила повседневную жизнь людей в целом. В условиях информатизации кардинально меняются характеристики качества и образа жизни. Сокращается время на выполнение целого ряда работ. Отпадает необходимость во многих операциях, связанных с перевозками, появляется возможность телеворкинга и гибкого распределения рабочего времени, резко расширяются возможности для культурных и интеллектуальных развлечений и отдыха, в том числе в домашних условиях, что не только очень импонирует молодежи, но и во многом скрашивает жизнь пожилых людей.

* **ЖЕРЕБИН Всеволод Михайлович – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ИСЭПН РАН**
Рецензент – КАТКОВА Ирина Петровна – д.э.н., профессор, зав. лабораторией ИСЭПН РАН

Межстрановые и внутристрановые оценки. Очевидны различия между наборами индикаторов для межстрановых сопоставлений, индикаторов национального уровня и теми, что используются для внутристрановых и межрегиональных оценок. Для межстрановых, в частности рейтинговых, сопоставлений применяется полный набор индикаторов (см. описание выше), поскольку нации могут отличаться между собой и по условиям социальной и политической жизни и по культуре и этносу, по уровню технологического развития, по географическим и природным условиям и т.д. Но это в теории, а на практике же часто используются до предела сокращенные индексы типа индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), что определяется множественностью сопоставляемых объектов [1].

При внутристрановых или межрегиональных оценках значительная часть из названных показателей оказывается общей или единой для проводимых оценок или сопоставляемых территорий. Поэтому внутристрановые оценки отличаются: значительно большей, по сравнению с межстрановыми оценками, детализацией характеристик (см. пример, приводимый ниже); отказом от ряда характеристик, используемых для межстрановых сопоставлений; акцентом на межвременные сопоставления.

Индекс качества жизни. В числе немногих имеющихся примеров рассмотрим ИКЖ, разработанный компанией Economist Intelligence Unit и основанный на методологии, которая связывает результаты исследований по субъективной оценке жизни в странах с объективными детерминантами качества жизни в этих странах. Индекс был подсчитан в 2005 году. Он включает в себя данные по следующим 9 индикаторам, использованным для характеристики 111 стран:

1. Здоровье: ожидаемая продолжительность жизни (в годах).

2. Семейная жизнь: уровень разводов (на 1 тыс. чел.), ставится оценка от 1 (мало разводов) до 5 (много разводов).

3. Общественная жизнь: переменная принимает значение 1 если в стране высокий уровень посещаемости церкви или членства в профсоюзах.

4. Материальное благополучие: ВВП на душу населения, паритет покупательной способности.

5. Политическая стабильность и безопасность: рейтинги политической стабильности и безопасности.

6. Климат и география: широта для различения холодных и жарких климатов.

7. Гарантия работы: уровень безработицы (в процентах).

8. Политическая свобода: средний индекс политической и гражданской свободы, шкала от 1 (полностью свободная страна) до 7 (несвободная).

9. Гендерное равенство: измеряется путем деления средней зарплаты мужчин на зарплату женщин [2].

Первые три места в списке заняли: Ирландия, Швейцария, Норвегия; последние (109-111) – Танзания, Гаити, Зимбабве; Беларусь на 100-м, Россия на 105-м местах.

Заслуживает внимания одно из последних определений качества жизни, представленное в работе [3], где говорится: «Исследования дают основание полагать, что экономическая категория «качество жизни населения» может быть определена как «сформировавшаяся в массовом сознании, обобщенная оценка совокупности характеристик условий жизни населения». Данные характеристики рассматриваются на уровне семи «интегральных свойств качества жизни»:

1. Качество населения, интегрирующее такие его свойства, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни и т.п.), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования и т.п.).

2. Благосостояние. Материальный аспект благосостояния характеризуют показатели доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.), а также такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности.

3. Условия жизни населения. Понятие «условия жизни» включает в себя характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, использования свободного времени, социальной и географической мобильности и т.п. (в нашем понимании – условия жизни населения вместе с благосостоянием (уровнем жизни) и составляют главное содержание категории качества жизни).

4. Информированность населения, характеризующая доступность к средствам телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии и т.д.).

5. Социальная безопасность (или качество социальной сфе-

ры), отражающая условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность.

6. Качество окружающей среды (или качество экологической ниши), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т.п.

7. Природно-климатические условия, характеризующиеся климатическими условиями, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий) [3].

Таким образом, в конечном счете, категорию качества жизни можно свести к нескольким интегральным свойствам (включая информированность населения), которые составляют среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения. Эти интегральные свойства могут обозначаться соответствующими индикаторами, которые часто имеют форму индексов.

Таблица 1 – Группировки и показатели, используемые при расчете индекса развития информационного общества (макроэкономический уровень)

Группировки	Показатели
1. Компьютерная Инфраструктура	1. Количество персональных компьютеров (ПК) на душу населения 2. Число домашних ПК, отнесенных к количеству семей 3. Число ПК в государственных и коммерческих организациях, отнесенное к общему количеству несельскохозяйственных работников 4. Число ПК в средних и высших учебных заведениях, отнесенное к количеству студентов 5. Процент домашних ПК, подключенных к сетям 6. Доля затрат на программное обеспечение по отношению к затратам на компьютерное
2. Информационная инфраструктура	7. Количество абонентов кабельного телевидения на душу населения 8. Количество сотовых телефонов на душу населения 9. Стоимость телефонного вызова 10. Количество факсов на душу населения 11. Количество радиоприемников на душу населения 12. Количество ошибок в телефонных линиях 13. Количество телефонных линий на одну семью 14. Количество телевизоров на душу населения
3. Интернет-инфраструктура	15. Количество бизнес-пользователей интернета, отнесенное к общему количеству несельскохозяйственных работников 16. Количество домашних пользователей интернета, отнесенное к количеству семей 17. Количество пользователей интернета, отнесенное к количеству студентов 18. Доля расходов на электронную коммерцию, отнесенная к общему количеству пользователей интернета
4. Социальная инфраструктура	19. Оценка уровня развития гражданских свобод 20. Количество газет на душу населения 21. Свобода печати 22. Количество людей, имеющих среднее образование 23. Количество людей, имеющих высшее образование

Источник: Индикаторы информационного общества: 2010. Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2010 http://www.hse.ru/news/monitorings/24149192.html

Индексы информатизации. Как можно видеть из приведенного перечня, в число важных факторов качества жизни сегодня уже включается уровень информатизации общества или уровень информатизации повседневной жизни населения. Данные приведенной таблицы 1 также способствуют пониманию того, что между интересами и

Таблица 2 – Основные показатели использования информационных и коммуникационных технологий в организациях [6]

	Всего					В процентах от общего числа обследованных организаций				
	2003	2005	2007	2008	2009	2003	2005	2007	2008	2009
Число обследованных организаций – всего	121393	150934	170035	169880	174137	100	100	100	100	100
из них:										
Использовали										
персональные компьютеры	102737	137436	158706	159158	163237	84,6	91,1	93,3	93,7	93,7
ЭВМ других типов	10134	13990	22182	24660	27929	8,3	9,3	13,0	14,5	16,0
локальные вычислительные сети	55624	79054	95882	100668	105268	45,8	52,4	56,4	59,3	60,5
электронную почту	58988	84538	117549	126309	136677	48,6	56,0	69,1	74,4	78,5
глобальные информационные сети	60874	81910	116790	126979	138057	50,1	54,3	68,7	74,7	79,3
из них сеть:										
интернет	52728	80444	115257	125165	136287	43,4	53,3	67,8	73,7	78,3
в том числе широкополосный доступ	-	-	52668	66600	82392	-	-	31,0	39,2	47,3
интранет	-	-	15870	18415	20628	-	-	9,3	10,8	11,8
экстранет	-	-	5316	6383	7830	-	-	3,1	3,8	4,5
имели веб-сайты в сети интернет	16366	22348	33626	38812	41951	13,5	14,8	19,8	22,8	24,1

Таблица 3 – Использование информационных и коммуникационных технологий в домашних хозяйствах в 2009 г. (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на конец года; в процентах от общего числа домохозяйств) [6]

	Удельный вес домашних хозяйств, имеющих персональные компьютеры	Удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет	из них с использованием				
			домашнего персонального компьютера	карманного компьютера	телевизора со специальным устройством	сотового (мобильного) телефона	игровой видеоприставки
Все домохозяйства	48,9	35,5	33,8	0,6	0,2	8,9	0,2
из них домохозяйства, проживающие:							
в городской местности	55,4	42,3	40,6	0,9	0,3	10,6	0,3
в сельской местности	31,3	17,0	15,3	0,0	0,0	4,3	0,1
Домохозяйства с детьми в возрасте до 16 лет, имеющие:							
1 ребенка	64,7	44,6	42,7	2,2	0,6	12,2	0,4
2 детей	63,3	41,7	39,6	0,1	0,1	9,5	0,3
3 детей	56,5	39,4	37,7	0,3	0,0	12,3	0,3
4 и более детей	31,7	21,9	20,8	0,0	0,5	4,9	0,0
Домохозяйства по 10-процентным группам обследуемого населения:							
первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	27,8	16,5	14,7	0,0	0,0	3,7	0,0
вторая	34,6	22,3	20,5	0,0	0,0	5,0	0,0
третья	39,4	25,6	23,5	0,1	0,0	5,1	0,1
четвертая	43,4	29,7	28,1	0,1	0,0	5,6	0,1
пятая	47,4	32,9	31,2	0,3	0,1	7,4	0,1
шестая	54,2	37,4	36,2	0,2	0,1	10,5	1,0
седьмая	58,0	44,1	42,7	1,3	1,2	10,9	0,1
восьмая	62,9	51,0	49,1	3,6	0,7	15,9	0,9
девятая	58,5	45,5	44,8	0,6	0,2	8,6	0,0
десятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	53,4	40,4	27,9	0,2	0,1	13,2	0,0

качеством жизни населения, с одной стороны, и уровнем развития информационного общества, с другой, существует определенная взаимосвязь [4].

Один из вариантов набора индикаторов для межстрановых сопоставлений уровня развития информатизации общества представляет собой Индекс сетевой готовности стран, который часто относят к экономике в целом, но который характеризует, прежде всего, именно уровень развития информационного общества.

Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) – комплексный индикатор, характеризующий уровень развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в странах мира. Разработан в 2001 году. Выпускается Всемирным экономическим форумом и международной школой бизнеса INSEAD с 2002 года в рамках специальной ежегодной серии докладов о развитии информационного общества в странах мира – «Глобальный отчет по информационным технологиям» (The Global Information Technology Report). В настоящее время считается одним из важнейших показателей потенциала страны и возможностей ее развития.

По мнению авторов книги [4], существует тесная связь между развитием ИКТ и экономическим благополучием, так как ИКТ играют сегодня ведущую роль в развитии инноваций, повышении производительности и конкурентоспособности, диверсифицируют экономику и стимулируют деловую активность, тем самым способствуя повышению уровня жизни людей. Эта взаимосвязь была впервые отмечена на Всемирном экономическом форуме 2001 года и описана в первом Глобальном отчете по информационным технологиям. Предполагается, что Индекс «должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и осуществления мониторинга своего прогресса в области внедрения новых технологий» [5].

Индекс сетевой готовности измеряет уровень развития ИКТ по 67 параметрам, объединенным в три основные группы:

– Наличие условий для развития ИКТ – общее состояние деловой и нормативно-правовой среды с точки зрения ИКТ, наличие здоровой конкуренции, инновационного потенциала, необходимой инфраструктуры, возможности финансирования новых проектов, регуляторные аспекты и так далее.

– Готовность граждан, деловых кругов и государственных

Таблица 4 – Индексные балльные оценки и рейтинги информационного развития обследованных регионов РФ

Основные показатели	Ульянов ская обл.	Смолен ская обл.	Нижегород-ская обл.	Челябин ская обл.
Использование оборудования ИКТ и услуг интернета (в скобках дается число семей из ста обследованных):				
Компьютеры настольные, ноутбуки, нетбуки	10 (94)	8 (86)	1 (22)	10 (94)
Доступ в интернет	10 (98)	(6) 59	(1)20	(7) 80
Мобильники и смартфоны	1(0,5)* (92)	10 (5) (99)	6 (3) (95)	10 (5) (99)
Стационарные телефоны	9 (66)	8 (63)	1 (25)	10 (69)
Среднее совокупное время в сутки, проводимое семьей в интернете (в скобках – часы)	7 (7,3 ч.)	1 (4,0 ч)	1 (4,0 ч.)	10 (9,9ч.)
Средние расходы семей в месяц на покупку, установку и использование ИКТ оборудования (в скобках – рубли)	5 (2000 руб.)	2 (1620 руб.	1 (1450 руб.)	10 (2750 руб.)
Значение сводного индекса (балльная оценка)	41,5	35	8	52
Место, занятое регионом по его индексу (рейтинг)	2	3	4	1

Источник: использованы данные специального межрегионального обследования, проведенного ИСЭПН РАН в 2010 году. По мобильникам ввиду их большой распространенности применен уменьшающий коэффициент 0,5.

органов к использованию ИКТ – государственная позиция относительно развития информационных технологий, государственные затраты на развитие сферы, доступность информационных технологий для бизнеса, уровень проникновения и доступность сети интернет, стоимость мобильной связи и так далее.

– Уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах – количество персональных компьютеров, интернет-пользователей, абонентов мобильной связи, наличие действующих интернет-ресурсов государственных организаций, а также общее производство и потребление информационных технологий в стране.

Результаты этих исследований содержат список стран и территорий мира, упорядоченных по индексу сетевой готовности. В отчете Всемирного экономического форума на 2009 год представлены данные по Индексу в 134 странах мира по итогам 2008 года. Россия оказывается на 74 -м месте между Казахстаном и Доминиканской республикой.

Некоторые данные официальной статистики по информатизации в Российской Федерации представлены в таблицах 2 и 3.

Примером внутристранового исследования по оценке уровня информатизации жизнедеятельности населения с использованием специальной системы индикаторов и построением рейтинга регионов могут служить результаты межрегионального пилотного обследования, проведенного ИСЭПН РАН в 2010 году. В расчетах использовался шкально-балльный метод построения индексов. В помещенной ниже таблице содержится набор использованных при обследовании индикаторов, приводятся результаты данного обследования в виде индексных оценок уровня информатизации жизнедеятельности населения регионов, а также полученные при расчетах значения рейтингов обследованных регионов (см. табл. 4).

Выше были приведены примеры и даны краткие описания систем индикаторов, соответствующих основным факторам, определяющим качество жизни населения при межстрановых сопоставлениях и на уровне внутринациональных исследований. В рамках одной статьи трудно охарактеризовать все факторы, которые можно отнести к индикаторам качества жизни, список которых, к тому же, еще отнюдь нельзя назвать утвердившимся. Однако есть основания полагать, что все более интенсивно развивающиеся международные сопоставления в этой области позволят уже в скором времени отладить и стандартизировать такие перечни индикаторов, что, при условии включения в их состав индексов информатизации, позволит проводить более обоснованные и реалистичные оценки и сопоставления качества жизни населения в отдельных странах и регионах.

Исследования проводились при финансовой поддержке РГНФ, проекты №№ 11–02–00288а, 11–02–202а.

Список использованной литературы:

1. Доклад ООН «О развитии человека. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. Рейтинг качества жизни в странах мира на 2009 год» [Электронный ресурс] / URL: http://gtmarket. ru/news/state/2009/10/06/2192.

2. Индекс качества жизни. Economist Intelligence Unit [Электронный ресурс] / URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD.

3. Гусевская К. С. Качество жизни населения: понятие, показатели и современное состояние, г. Чита [Электронный ресурс] / URL: http://www.rae.ru/forum2011/14/609.

4. Индикаторы информационного общества: 2010. Статистический сборник [Электронный ресурс]. / URL: http://www.hse.ru/news/monitorings/24149192.html.

5. Сухомлин В. Индекс сетевой готовности Сетевое издание «Сегодня.ру» [Электронный ресурс] / В. Сухомлин. – URL: http://www.segodnia.ru/print.php?s=0&n=14034.

6. Российский статистический ежегодник – 2010 г. [Электронный ресурс] / URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/19-01.htm.

7. Индикаторы информационного общества: 2010. Статистический сборник [Электронный ресурс] / URL: http://www.hse.ru/news/monitorings/24149192.html.

Bibliographic references:

1. UN Report Human «Development. Overcoming barriers: Human mobility intensity and development. Rating the quality of life in countries around the world in 2009» [Electronic resource] / URL: http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/06/2192.

2. Quality of Life Index. Economist Intelligence Unit [Electronic resource] / URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD.

3. Gusevskaya K. S. Quality of life: concept, indicators, and current state, Chita [Electronic resource] / URL: www.rae.ru/forum2011/14/609.

4. Indicators of the Information Society: 2010. Statistical Compendium [Electronic resource] / URL: http://www.hse.ru/news/monitorings/24149192.html.

5. Sukhomlin V. Networked Readiness Index Network Edition «Segodnya.ru.» [Electronic resource] / URL: www.segodnia.ru/print.php?s=0&n=14034.

6. The Russian statistical year-book – 2010 [Electronic resource] / URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/19-01.htm.

7. Indicators of information society: 2010. Statistical collection [Electronic resource] / URL: http://www.hse.ru/news/monitorings/24149192.html.

УДК 338.2

В. П. Воронин, А. К. Сотникова, С. М. Манасян*

ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРЕДЕЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Липецкий государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: доходность, предельные характеристики, предельная величина, экономический анализ, кредитные организации.

Аннотация: Экономические кризисы всегда связаны с доходностью и оценкой ее изменения, а также с выбором наиболее приемлемого для этих целей инструментария. В статье рассматривается методический подход для банковских организаций, а также возможности использования инструментария предельных характеристик.

Key words: profitability, limiting characteristics, limiting size, economic analysis, credit organizations.

Abstract: Economic crises are always connected with profitability and an assessment of its change, and also with a choice of the tools most acceptable for these purposes. In article the methodical approach for the bank organizations, and also possibilities of use of tools of limiting characteristics is considered.

Состояние контрольно-аналитического обеспечения банковского риск-менеджмента во многом определяет эффективность деятельности коммерческих банков во взаимоотношениях с кредитуемыми предприятиями, не только с поддержанием их платежеспособности, но и с ее усилением, что для банков было и остается несвойственным.

Это предполагает необходимость проведения исследования теоретических и практических

*** ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**
СОТНИКОВА Анна Константиновна – соискатель кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ
МАНАСЯН Сегей Манасович – к.э.н., ст. преподаватель ЛГТУ
Рецензент – ПОДМОЛОДИНА Ирина Михайловна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

аспектов в процессе экономического анализа результативной стороны их деятельности: рассмотрение отдельных рисков во взаимосвязи с экономическими показателями общего финансового результата, достигнутого банком за определенный период [1]. В условиях постоянного расширения объемов и масштабов банковско-кредитной деятельности, опережающего рост экономики в целом, существенное место в экономическом анализе этих проблем для взаимосвязанных кредитами сторон, на наш взгляд, должны занять исследования рисков, экономическая природа которых связана с проявлениями действия закона убывающей доходности.

Идентификация, анализ и оценка потенциальных и проявившихся рисков снижения доходности и разработка мер противодействия этим процессам предполагает расширение инструментария прикладного аналитического инструментария на основе использования так называемых предельных значений характеристик банковской деятельности: предельных ресурсов и активов, предельного дохода и доходности [2].

Рост масштабов банковской деятельности, как любой другой коммерческой деятельности, имеет конечной целью получение организацией дополнительного дохода, дополнительной, или предельной прибыли. Экономический смысл нового, предельного привлечения финансовых ресурсов исчезает, как только в конечном итоге предельная прибыль банка становится отрицательной. Это мы наблюдаем в сегодняшней кризисной ситуации, как в России, так и за рубежом. В такой кризисной ситуации происходит снижение достигнутой ранее доходности используемых ресурсов, а рост масштабов деятельности банка, запланированный на определенный период или уже осуществленный, приобретает экстенсивный характер.

Таблица 1 – Предельные показатели изменения масштабов банковской деятельности

Показатель	Формула расчета
1. Предельные активы за kv-й квартал: - абсолютные ΔA_{kv}	$\Delta A_{kv} = A_{kkv} - A_{kkv-1}$, где A_{kkv}, A_{kkv-1} - активы на конец kv-го и на конец предшествующего ему (kv–1) квартала, соответственно
- относительные, в %, δA_{kv}	$\delta A_k = \frac{A_{kkv} - A_{kkv-1}}{A_{kkv-1}} \cdot 100$
2. Предельный капитал за kv-й квартал: - абсолютный, ΔK_{kv}	$\Delta K_{kv} = K_{kkv} - K_{kkv-1}$, где K_{kkv}, K_{kkv-1} - капитал на конец kv-го и на конец предшествующего ему (kv-1) квартала, соответственно
- относительный, в %, δK_{kv}	$\delta K_{kv} = \frac{K_{kkv} - K_{kkv-1}}{K_{kkv-1}} \cdot 100$
3. Предельная прибыль до налогообложения за квартал: - абсолютная ΔEBT_{kv}	$\Delta EBT_{kv} = EBT_{kkv} - EBT_{kkv-1}$, где EBT_{kkv}, EBT_{kkv-1} - прибыль за kv-й и предшествующий ему (kv-1) квартала, соответственно
- относительная, в %, δEBT_{kv}	$\delta EBT_{kv} = \frac{EBT_{kkv} - EBT_{kkv-1}}{EBT_{kkv-1}} \cdot 100$
4. Доходность (рентабельность) предельных активов за квартал	$DA_{kv} = \frac{EBT_{kkv} - EBT_{kkv-1}}{A_{kkv} - A_{kkv-1}} * 100 = \frac{\Delta EBT_{kv}}{\Delta A_{kv}} * 100$
5. Доходность (рентабельность) предельного капитала за квартал	$DK_{kv} = \frac{EBT_{kkv} - EBT_{kkv-1}}{K_{kkv} - K_{kkv-1}} * 100 = \frac{\Delta EBT_{kv}}{\Delta K_{kv}} * 100$

Проведенный анализ показал необходимость перехода от общепринятой двухмерной градации типов экономического роста «интенсивный – экстенсивный» к дифференцированной в зависимости от варианта сочетания индикативных признаков «изменение предельных активов – изменение предельной прибыли». Для получения новых количественных характеристик (индикаторов) результатов роста считаем необходимым включение в дальнейший анализ показателей, получаемых на основе маржинальных (предельных) величин.

В общем случае маржинальная (предельная) величина определяется как производная суммарной величины F(x) по независимой переменной x [3]. В отношении дискретных суммарных величин под маржинальной (предельной) величиной понимают отношение изменения ΔF(x) суммарной величины F(x) к вызвавшему это изменение приращению Δx независимой переменной x. В этом случае маржинальную (предельную) величину можно интерпретировать как изменение суммарной величины, вызванное увеличением независимой переменной на единицу (в соответствующем масштабе):

$$MF(x) = \frac{\Delta F(x)}{\Delta x} \qquad (1)$$

Инструментарий прикладного экономического анализа рисков банковской деятельности, оперирующий преимущественно суммарными и средними величинами, будучи дополненным за счет предельных показателей, позволяет расширить состав количественных характеристик и на этой основе провести более тонкую дифференциацию состояния исследуемых явлений и процессов.

В таблице представлены формулы расчета предельных величин, которые далее используются в исследовании характера изменения масштабов банковской деятельности.

Сопоставление предельных величин активов, капитала по кварталам 2008-2009 г.г. с достигаемой предельной прибылью ОАО Сбербанк РФ позволило нам

идентифицировать следующие 3 типа изменений в масштабах деятельности банка:

– рост масштабов деятельности банка, продолжавшийся в течение 2008 и первого квартала 2009 г.г., носил экстенсивный характер. Об этом свидетельствует привлечение новые ресурсов, которые каждый раз приводили к отрицательной предельной прибыли. Пик отрицательных значений предельной рентабельности приходится на период максимального роста предельных активов – 4-й квартал 2008 г., что свидетельствует об усилении в этот период экстенсивного характера роста;

– сокращение активов банка, наблюдавшееся во втором квартале 2009 г. и сопровождавшееся, как и в предшествующие кварталы, отрицательной предельной прибылью, – это интервал стагнации;

– в третьем и четвертом кварталах 2009 г. происходило наращивание активов ОАО Сбербанк РФ, а их достигнутая предельная доходность превысила уровень среднерыночной, что позволяет квалифицировать указанный период как поворот к интенсивному росту масштабов деятельности. Отметим, что в целом за 2009 г. масса прибыли банка составляла всего 27,1 % от полученной в 2007 г. и 30,2 % – от прибыли 2008 г., то есть поворот банка к интенсивному росту во втором полугодии 2009 г. идентифицируется только в свете подключенных к анализу предельных величин.

В целом, на протяжении 2008 – 2009 гг. преобладала отрицательная доходность предельных активов и капитала банка, то есть наблюдавшийся рост масштабов ОАО Сбербанк РФ носил экстенсивный характер вследствие потерь прибыли из-за проявившихся непредотвращенных рисков.

Как мы считаем, последствия в виде положительной или отрицательной предельной прибыли от увеличения предельных активов могут не только совпадать по времени, но и проявляться в последующем. Так, максимальная масса привлечений ОАО Банк ВТБ приходилась на 4-й квартал 2008 г., а наиболее существенные снижения доходности банка произошли в следующих двух кварталах. В течение 2008 года происходило чередование экстенсивных и интенсивных кварталов роста масштабов деятельности названного банка, наблюдались периоды стагнации – 2-й и 4-й кварталы 2009 г. Прекращение расширения масштабов этого банка по времени совпадает с выходом предельной прибыли в положительный диапазон.

Полученная по итогам 2008 и 2009 г.г. предельная прибыль банка в сопоставлении с произошедшим увеличением его активов являлась весьма незначительной, чтобы назвать рост масштабов интенсивным, с другой стороны, положительное значение предельной прибыли не позволяет квалифицировать качество изменения масштабов ОАО Банк ВТБ как экстенсивное.

В связи с этим, представляется необходимым дополнить существующее деление шкалы предельной доходности на положительные и отрицательные значения еще одной отметкой: «среднерыночная доходность». Превышение этой отметки свидетельствует об интенсивном уровне роста, а позиционирование в положительном диапазоне, но ниже отметки среднерыночной доходности соответствующего периода, – условно – интенсивному росту.

Список использованной литературы:

1. Комитет по банковскому надзору. Международные стандарты по оценке риска ликвидности, стандартам и мониторингу [Электронный ресурс] / URL: http://www.cbr.ru.

2. Воронин В. П. Развитие экономического анализа рисков ликвидности коммерческого банка / В. П. Воронин, Л. Е. Совик, А. К Сотникова, С. К. Янковская. – Воронеж: ВГУИТ, 2011. – 229 с.

3. Замков О. О. Математические методы в экономике: Учебник / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – М.: Изд-во МГУ, 2008. – 365 с.

4. Янковская С. К. Применение модели стресс-тестирования несбалансированности активов и пассивов коммерческого банка / С. К, Янковская // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 4. – С. 57-59.

Bibliographic references:

1. Committee on bank supervision. The international standards according to risk of liquidity, to standards and monitoring [Electronic resource] / URL: http://www.cbr.ru.

2. Voronin V. P. Development of economic risk analysis of liquidity of commercial bank / V. P. Voronin, L. E. Sovik, A. K. Sotnikova, S. K. Yankovskaya. – Voronezh: VSUET, 2011. – 229 p.

3. Zamkov O. O. Mathematical methods in economy: Textbook / O. O. Zamkov, A. V. Tolstopyatenko, Y. N. Cheremnykh. – M.: Moscow State University publishing house, 2008. – 365 p.

4. Yankovskaya S. K. Application of model stress testing of imbalance of assets and passives commercial bank / S. K. Yankovsky // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2011. – № 4. – P. 57-59.

УДК 336.64

А. В. Агибалов, А. А. Орехов*

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

(Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, Россия)

Ключевые слова: финансовые ресурсы, оптимизация, экономическая добавленная стоимость, модель устойчивого роста, холдинг.

Аннотация: В статье предложено использовать модель устойчивого роста как основу оптимизации финансовых ресурсов предприятия и увеличения его рыночной стоимости. Авторы рассматривают прирост стоимости предприятия во взаимосвязи с параметрами его устойчивости. Проводится оценка устойчивости развития, создания экономической добавленной стоимости предприятий аграрной сферы.

Key words: financial resources, optimization, the economic value added, the sustainable growth model, holding.

Abstract: The article suggested using the sustainable growth model as the basis of the optimization of the financial resources of the enterprise and of the increase its market value. The authors examine the increase in the value of the enterprise in relation to the parameters of its sustainability. Also the evaluation of the sustainability of the development and the economic value added creation of the enterprises of the agrarian sphere has been made.

На сегодняшний день управление финансовыми ресурсами выходит на ведущие позиции в вопросах организации предпринимательской деятельности. Первоочередное значение приобретают задачи оптимизации финансовых ресурсов предприятий, являющихся базой как простого, так и расширенного воспроизводства.

Финансовые ресурсы – это основа функционирования любой экономической системы. Современная экономика ставит перед хозяйствующими субъектами сложные задачи по управлению данным видом ресурсов. Растет потребность в научном обосновании подходов, способов, методов воздействия на финансовые ресурсы с целью достижения максимально эффективного и наилучшего их состояния, применимые для любой организации.

В нашем исследовании предлагается концептуальный подход к оптимизации финансовых ресурсов предприятия на основе максимизации его рыночной стоимости и достижения допустимого уровня темпа устойчивого роста, что особенно актуально в кризисный и посткризисный периоды развития экономики.

Вопросы оптимизации финансовых ресурсов исследуются в настоящее время различными учеными.

Бланк И. А. использует понятие оптимизации по отношению к активам и капиталу. Он определяет, что оптимизация состава активов – это процесс определения соотношения отдельных видов активов, обеспечивающего наилучшие условия производственно-коммерческой деятельности при высоком уровне ликвидности [1, с. 224], а оптимизация структуры капитала – это процесс определения соотношения использования собственного и заемного капитала, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельности собственного капитала и уровнем финансовой устойчивости, т.е. максимизируется рыночная стоимость предприятия [1, с. 225].

Фомина О. А. определяет, что основная цель управления финансовыми ресурсами – их оптимизация, т.е. приведение хозяйственной системы предприятия в наилучшее состояние путем создания, распределения и использования финансовых ресурсов для осуществления простого и расширенного воспроизводства, поддержания ликвидности и рентабельности деятельности, минимизации рисков, удовлетворения потребностей работников, собственников предприятия и государства [2].

Как показывает обзор научных подходов, целевым показателем оптимизации финансовых ресурсов считается рост стоимости компании. Мы согласны с данным целевым ориентиром. Оптимизация финансовых ресурсов, являясь элементом финансового менеджмента предприятия, направлена на достижение его главной цели – прироста благосостояния собственников, что выражается в приросте рыночной стоимости компании.

По нашему мнению, под оптимизацией финансовых ресурсов предприятия следует понимать обоснованный процесс воздействия на систему его финансовых ресурсов с целью приведения каждого элемента данной системы в наилучшее состояние, определенное финансовой политикой

*** АГИБАЛОВ Александр Владимирович – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит» ВГАУ имени императора Петра I**
ОРЕХОВ Алексей Анатольевич – аспирант кафедры «Финансы и кредит» ВГАУ имени императора Петра I
Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич, д.э.н., проректор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

предприятия, для достижения максимизации рыночной стоимости предприятия и выполнения иных целей.

Оптимизация финансовых ресурсов, основанная на концепции максимизации рыночной стоимости предприятия, может реализовываться с использованием нескольких целевых критериев.

Для оценки эффективности деятельности предприятия, определения создания или разрушения его рыночной стоимости во всем мире получил распространение показатель экономической добавленной стоимости (EVA). Расчет EVA интегрирует в себя данные отчета о прибылях и убытках (прибыль после уплаты налогов), баланса предприятия (размер капитала) и ожиданий и конъюнктуры финансового рынка (стоимость капитала). Данный подход создает комплексную базу для принятия управленческих решений на основе единого показателя – экономической добавленной стоимости.

Классическая формула для расчета EVA, выглядит так:

$EVA = NOPAT - WACC \times CE$, (1)

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам, руб.; CE (Capital Employed) – инвестированный (вложенный) капитал, руб.; WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала, % в год.

На показатель EVA влияют состав и структура используемых предприятием финансовых ресурсов, эффективность распределения конечных результатов деятельности. Данный показатель можно использовать для характеристики управления финансовыми ресурсами предприятия, эффективности их оптимизации.

С позиции финансового менеджмента рост предприятия так же несет для него дополнительные риски, как и спад. Расширение деятельности оказывает давление на финансовые ресурсы предприятия, повышает угрозу банкротства. В стремлении профинансировать рост происходит наращивание портфеля обязательств, что грозит потерей устойчивости. Поэтому необходимо следование определенной системе ограничений различных показателей роста предприятия. Распространенным является соотношение, связывающее активы, выручку и прибыль:

$Тбп > Топ > Та > 100$ %, (2)

где $Тбп$ – темп изменения балансовой прибыли; $Топ$ – темп изменения объема продаж; $Та$ – темп изменения валюты баланса.

Данное соотношение используется для выявления наличия угроз неустойчивого развития, однако является довольно общим, не рассматривает влияние структуры финансовых ресурсов на темпы роста предприятия. По нашему мнению, это влияние необходимо учитывать в рамках оптимизации финансовых ресурсов субъекта и рассматривать возможности роста стоимости предприятия при условии сохранения или улучшения данной структуры. Оптимизация должна достигаться не только по показателю прироста стоимости компании, но и с достижением обоснованного устойчивого роста предприятия в перспективе.

Одна из моделей устойчивого роста была разработана Робертом С. Хиггинсом (Higgins R. C.) [3, с. 119]. По определению Р. Хиггинса, сбалансированные или устойчивые темпы роста – это такие темпы роста продаж, которые не истощают финансовые ресурсы. Модель Р. Хиггинса имеет вид:

$$g = \frac{РПрод(1-d)(1+L)}{t - РПрод(1-d)(1+L)}, \quad (3)$$

где g – темп устойчивого роста (sustainable growth rate (SGR)), $РПрод$ – чистая рентабельность продаж (чистая прибыль/выручка); d – доля дивидендов в чистой прибыли; L – отношение заемного капитала к собственному; t – отношение активов к выручке.

Другая интерпретация модели устойчивого роста раскрывается с помощью формулы Дюпон:

$$g = РПрод \times Коб.акт \times R \times ФР, \quad (4)$$

где $Коб.акт$ – коэффициент оборачиваемости активов, R – коэффициент реинвестирования, $ФР$ – финансовый рычаг (Активы/Собственный капитал).

Данная модель может использоваться при выработке финансовых решений, связанных с обоснованием дивидендной и инвестиционной политики, величины, состава и структуры капитала, величины и динамики продаж, прибыли.

Нами предлагается использовать следующую трактовку темпа устойчивого (приемлемого) роста – это скорость увеличения выручки от продаж (экономический рост), которой организация в состоянии достичь преимущественно за счет собственного капитала на условиях сохранения определенных пропорций между собственными и заемными источниками финансирования и поддержания своей финансовой устойчивости на заданном уровне [4].

Разницу между реальным ростом продаж и устойчивым темпом роста ученые предлагают оценивать с помощью показателя отклонения устойчивого роста SGC (Sustainable Growth Challenge) [4]:

$$SGC = ln\left(\frac{Выр_t}{Выр_{t-1}}\right) - g, \quad (5)$$

где $Выр t$ и $Выр t$-1 – выручка в периоде t и t-1 соответственно; g – темп устойчивого роста.

Оптимальным является нулевое значение данного показателя. Отклонение его от нуля в обе стороны сигнализирует о нарушении устойчивости роста предприятия, возникновении дефицита собственных финансовых ресурсов (положительное значение показателя) или избытка финансовых ресурсов (отрицательное

значение), что показывает неэффективность управления финансовыми ресурсами предприятия.

Значение темпа устойчивого роста можно использовать для планирования обоснованного прироста выручки, который является первоначальным параметром управления ростом рыночной стоимости организации. Темп устойчивого роста связывает оптимальные параметры управления финансовыми ресурсами предприятия и темп прироста выручки в рамках принятия решений по достижению общей цели деятельности организации. Используя данную концепцию для разработки стратегии роста рыночной стоимости организации, можно согласовать вместе все сферы управления финансовыми ресурсами (привлечение, распределение, использование) для достижения эффективного роста рыночной стоимости организации.

Нами рекомендуется использовать многокритериальный подход к оптимизации финансовых ресурсов

$$\begin{cases} EVA \to \max \\ WACC \to \min \\ SGC \to 0 \end{cases} \qquad (6)$$

при выполнении условия (2).

Предлагаемый концептуальный подход был реализован на примере холдинга «Белстар-Агро». В настоящее время в экономике страны все большее значение приобретают различные типы интегрированных формирований. При этом наряду с отраслевой спецификой, в данных формированиях возникают и другие особенности управления предприятиями, в частности по вопросам управления финансовыми ресурсами. Поэтому, на наш взгляд, заслуживает внимания исследование специфики управления финансовыми ресурсами с целью их оптимизации в современных интегрированных агропромышленных формированиях.

Таблица 1 – Показатели темпа роста холдинга «Белстар–Агро»

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Темп роста чистой прибыли	120,15 %	123,91 %	256,71 %
Темп роста выручки	100,23 %	172,52 %	121,31 %
Темп роста активов	129,54 %	106,77 %	160,81 %

Таблица 2 – Темп устойчивого роста холдинга «Белстар–Агро» и его отклонение

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Прирост собственного капитала за год, тыс. руб.	661067	157727	1088647
Темп устойчивого роста	86,06 %	11,04 %	68,60 %
Темп прироста выручки	0,23 %	72,52 %	21,31 %
Отклонение роста SGC	-85,83 %	43,50 %	-49,28 %

Таблица 3 – Финансовый рычаг и экономическая добавленная стоимость по холдингу «Белстар–Агро»

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Финансовый рычаг D/E	2,95	2,36	2,20
Эконом. добав. стоимость EVA, тыс. руб.	-135089,10	-177507,16	-60442,01

В рамках интегрированных формирований цель максимизации доходности каждого предприятия, его стоимости перестает быть основополагающей. На наш взгляд, оптимизация финансовых ресурсов в рамках интегрированных формирований должна быть направлена на прирост совокупной рыночной стоимости всего холдинга. В связи с этим мы проводили исследование по совокупным показателям всего холдинга.

В таблицах 1 и 2 представлены показатели, характеризующие развитие холдинга.

Темпы роста холдинга не укладываются в оптимальное соотношение (2), к 2010 году наблюдается снижение темпа роста выручки, при этом активы и прибыль растут быстрее, что характеризует наличие угроз неустойчивого развития.

В таблице 3 показано, как за этот же период изменялся показатель экономической добавленной стоимости (EVA) холдинга.

Данные таблицы 3 показывают, что предприятия холдинга в 2008-2010 гг. не обеспечивали рассчитанную доходность для собственников, значение экономической добавленной стоимости отрицательно, стоимость холдинга не увеличивается, а, напротив, разрушается. Первой причиной такого положения является недостаточный уровень прибыли, неспособный удовлетворить потребности собственников. Вторая причина – высокий уровень привлеченных финансовых ресурсов. Высокое значение финансового рычага повышает стоимость капитала предприятия, требуемую собственниками доходность на вложенный капитал, которую мы рассчитывали в исследовании по модели CAPM (модель оценки инвестиционных активов). По статистике А. Дамодарана, этот показатель на мировом уровне для аналогичных компаний составляет 0,2824, или 28,24 %. По итогам 2010 года, в холдинге «Белстар-Агро» финансовый рычаг D/E составил 2,20, что свидетельствует о чрезмерно большой доле заимствований в структуре источников деятельности холдинга. Это повышает риски кризисных явлений на предприятиях холдинга.

Проведенное исследование выявило ряд проблем, решение которых необходимого для дальнейшего успешного развития холдинга. И это, в первую очередь, связано с оптимизацией финансовых ресурсов. Для реше-

ния проблем неустойчивости развития, на наш взгляд, требуется сократить долю заимствований в структуре финансовых ресурсов холдинга. Рост кредитной нагрузки предприятия расшатывает его финансовую устойчивость, финансовые результаты идут на выплату процентов и погашение основного долга, что вызывает новую потребность в кредитах для финансирования основной деятельности. Снижение кредитной нагрузки также будет способствовать сближению темпов прироста выручки и темпов устойчивого роста предприятия за счет сокращения непроизводственных затрат на обслуживание долга, выплату процентов по кредитам.

В рамках разработки стратегии дальнейшего развития холдинга «Белстар-Агро» использование предложенного в исследовании концептуального позволит перейти к росту совокупной рыночной стоимости холдинга, способствовать укреплению его финансовой устойчивости и недопущению истощения собственных финансовых ресурсов. Среди ориентиров стратегии развития можно выделить поддержку генерирующих прибыль предприятий для роста экономической добавленной стоимости, построение долгосрочного плана развития с упором на собственные финансовые ресурсы, снижение влияния финансового рычага.

Список использованной литературы:

1. Агибалов А. В. Использование модели устойчивого роста для обоснования финансовой стратегии и политики предприятия / А. В. Агибалов, А. А. Орехов // Материалы IV международной научно-практической конференции. – Воронеж: ВИГПС, 2009. – С. 145-150.

2. Агибалов А. В. Оптимизация финансовых ресурсов предприятия / А. В. Агибалов, А. А. Орехов // Моделирование и информационное обеспечение экономических процессов в АПК: сборник научных трудов. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2011. – С. 70-74.

3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – Киев: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.

4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. Н. Барышниковой / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.

5. Фомина О. А. Механизм оптимизации финансовых ресурсов предприятия в системе контроллинга / О. А. Фомина // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2007. – № 9. – С. 197-202.

6. Higgins R. C. Analysis for financial management / Robert C. Higgins – 8th ed. – The McGraw-Hill/Irwin, 2007. – 440 p.

Bibliographic references:

1. Agibalov A. V. The using of the sustainable growth model for the foundation of the financial strategy and policy of the company / A. V. Agibalov, A. A. Orekhov // Materials of the IV International Theoretical and Practical Conference. – Voronezh: VIGPS, 2009. – P. 145-150.

2. Agibalov A. V. The optimization of the financial resources of the enterprise / A. V. Agibalov, A. A. Orekhov // Modeling and Information Support of economic processes in agriculture: a collection of scientific papers. – Voronezh: FGOU VPO VGAU, 2011. – P. 70-74.

3 .Blank I. A. Dictionary of financial manager / I. A. Blank. – Kiev: «Nika-Center», 1998. – 480 p.

4. Brealey R. Principles of Corporate Finance: 7th edition / Trans. from English. N. Baryshnikova / R. Brealey, S. Myers. – Moscow: JSC «Olimp-Business» 2008. – 1008 p.

5. Fomina O. A. The mechanism of the optimization of the financial resources in the enterprise controlling system / O. A. Fomina // Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal). – 2007. – № 9. – P. 197-202.

6. Higgins R. C. Analysis for financial management / Robert C. Higgins – 8th ed. – The McGraw-Hill/Irwin, 2007. – 440 p.

УДК 330.322

В. В. Московцев, Ю. С. Провоторова *

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

(Липецкий государственный технический университет, Россия)

Ключевые слова: сфера социальных услуг, государственно-частное партнерство.

Аннотация: В настоящее время государство и органы местного самоуправления сталкиваются со значительным числом проблем, решение которых не может ограничиваться бюджетами соответствующих уровней. В связи с этим, сегодня особую актуальность приобретает механизм взаимодействия государства и бизнеса для решения наиболее острых социально-экономических задач развития региона.

Key words: social services, public-private partnership.

Abstract: Currently, state and local governments are faced with a significant number of issues that can not be limited to the budgets of the respective levels. In this regard, especially relevant today, the mechanism of interaction between government and business to address the most pressing socio-economic problems of the region.

В связи с развитием рыночных отношений, необходимость глубоко анализа отраслей сферы социальных услуг, предоставляемых населению, стала оцениваться не только как важный элемент структуры народного хозяйства в процессе воспроизводства, но и как сфера, способная обеспечить рост эффективности общественного производства на базе совершенствования человеческого капитала. Сфера социальных услуг не только предоставляет населению социально значимые услуги, но и способствует повышению уровня образования и культуры. Такие социальные институты как здравоохранение и образование воздействуют на формирование и применение человеческого капитала и выступают в качестве социальной предпосылки экономического роста.

Главным фактором, способным повлиять на экономический рост в условиях современной экономики, является человеческий капитал, формирование и эффективное развитие которого зависит от состояния отраслей сферы социальных услуг. Зарубежные предприниматели давно убедились, что охрана труда и здоровье работников – один из действенных рычагов, способствующих увеличению прибыли и повышению их имиджа среди конкурентов [1].

В рамках глобальных преобразований последних лет сфера здравоохранения по своим приоритетным параметрам остается одним из главенствующих секторов экономики социальной сферы, аккумулирующих достаточно большую часть государственного имущества и трудовых ресурсов. Значительная часть объектов сферы здравоохранения находится в государственной или муниципальной собственности. Их передача в частный бизнес считается в большинстве стран нецелесообразной.

Одним из путей решения социальных и финансовых проблем в сфере здравоохранения выступает разработка и реализация государством деятельности по привлечению частного бизнеса к строительству и эксплуатации объектов сферы здравоохранения, которая получила название Public-Private Partnership (PPP), или Государственно-частное партнерство (ГЧП).

Государство активно проявляет интерес к механизму государственно-частного партнерства, благодаря которому становится возможным уделять должный интерес и активно развивать сферу социальных услуг. Применение механизма ГЧП в рамках реализации проектов в сфере оказания социальных услуг получило широкое распространение во многих развитых странах, таких как Великобритания, Франция, Германия. В свою очередь в России также ведется работа по созданию необходимых условий для эффективного развития ГЧП и реализации на его базе федеральных, региональных и муниципальных проектов.

В социальную сферу входят здравоохранение и образование, состояние которых постоянно находится под контролем государства, так как недостатки данных отраслей в первую очередь ощущает на себе каждый гражданин. Для частного сектора социальная сфера интересна широким охватом услуг, которые они способны предоставлять населению. Эти положения и можно считать предпосылками развития ГЧП в социальной сфере.

Механизм регулирования государственных и муниципальных социальных услуг отличается широким использованием директивных методов управления, жестким государственным контролем и одновременно высоким уровнем ответственности государства по обеспечению доступных и

* **МОСКОВЦЕВ Валерий Витальевич – д.э.н., профессор, декан экономического факультета, зав. кафедрой «Менеджмент» ЛГТУ**
ПРОВОТОРОВА Юлия Сергеевна – ассистент кафедры «Менеджмент» ЛГТУ
Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

качественных социально значимых услуг для населения на основе формирования источников финансирования, включает принятие регулирующих решений на общегосударственном, региональном и муниципальном уровнях. Обязательным условием для регулирования сектора государственных и муниципальных социальных услуг является установление расходных полномочий соответствующих бюджетов и сложившаяся система межбюджетных отношений [2].

Основная суть ГЧП в социальной сфере заключается в том, что оно выступает инструментом решения задач социально-экономической политики, в рамках которого:

1) государство оставляет за собой контроль над объектом и осуществляет его стратегическое управление;

2) увеличивается эффективность реализации социально значимых проектов;

3) происходит разделение рисков и выгод между участниками ГЧП, т.е. между государством и частным сектором.

В области здравоохранения задачами ГЧП является: снижение смертности от управляемых причин, повышение рождаемости, улучшение качества оказываемой медицинской помощи, увеличение продолжительности жизни, формирование конкурентной среды в здравоохранении.

Положительный эффект от применения ГЧП в образовании заключается в разработке и внедрении единых стандартов обучения и дополнительная финансовая поддержка.

ГЧП целесообразно рассматривать гораздо шире, чем просто проектное финансирование социально-экономических объектов инфраструктуры.

Реализация механизмов ГЧП выступает возможностью осуществления наиболее важных социальных проектов в достаточно короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. И в то же время, способствует повышению эффективности проектов за счет привлечения финансовых ресурсов частного бизнеса, переложения части затрат на пользователей услуг. В рамках применения ГЧП возникает возможность привлечения высококвалифицированных управленческих кадров, оборудования и технологий, роста качества обслуживания населения.

ГЧП помогает сконцентрировать внимание органов государственной власти на наиболее свойственных им функциях и сократить государственные риски путем распределения их между государством и бизнесом.

Список использованной литературы:

1. Черняева В. Д. Новая концепция охраны труда / В. Д. Черняева // Трудовое право. – 2006. – № 11. – С. 79-88.
2. Кухтинова Л. Г. Тенденции развития сферы социальных услуг / Л. Г. Кухтинова, Л. А. Сосунова // Креативная экономика. – 2007. – № 8 (8). – С. 52-55.

Bibliographic references:

1. Chernyaeva V. D. A new concept of labor / V. D. Chernyaeva // Employment Law. – 2006. – № 11. – P. 79-88.
2. Kuhtinova L. G. Trends in the development of social services / L. G. Kuhtinova, L. A. Sosunova // Creative industry. – 2007. – № 8 (8). – P. 52-55.

УДК 338.43

Н. И. Корда*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АПК ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

(НОУ ВПО «Международный институт компьютерных технологий», Россия)

Ключевые слова: Воронежская область, АПК, сельское хозяйство, региональное развитие.

Аннотация: В статье анализируются основные показатели развития сельского хозяйства в Воронежской области, оцениваются перспективы в свете вступления России в ВТО. Особое внимание уделено свиноводческой отрасли, подверженной наибольшему риску со стороны зарубежных конкурентов.

Key words: Voronezh region, agrarian industry, farming and agriculture, regional development.

Abstract: In the article the basic indicators of agricultural development in the Voronezh region are analyzed, prospects concerning WTO accession are estimated. Special attention is given to the pig-breeding branch subject to the greatest risk from foreign competitors.

*** КОРДА Надия Ивановна – к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО «Международный институт компьютерных технологий»**

Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич, д.э.н., проректор кафедры «Региональная экономика и менеджмент» ВИЭСУ

Проблема обеспечения устойчивого поступательного развития производства сельскохозяйственной продукции и сельской инфраструктуры приобретает особую актуальность в связи со вступлением России в ВТО.

В процессе России предстоит защищать свои национальные интересы и учитывать возможные отрицательные последствия для развития собственной экономики и особенно сельского хозяйства. К странам, вступающим в ВТО, предъявляются повышенные требования, при этом не учитываются природно-климатические и экономические условия сельскохозяйственного производства, специфика переходного периода, что для России имеет большое значение. Значительное сокращение господдержки АПК России в соответствии с требованиями ВТО (с 9 до 4,4 млрд долл.) создаст неравные возможности для развития российского сельского хозяйства по сравнению с другими странами-членами организации. Для сравнения, в США ежегодный уровень господдержки составляет 30 млрд долл., Японии – 38 млрд долл., в ЕС – 90 млрд долл.

В связи с этим, актуальность приобретает анализ перспектив развития АПК в регионах, где уровень господдержки особенно велик, в частности, в Воронежской области [5].

Анализируя условия развития АПК в Воронежской области, стоит отметить, что регион обладает мощным ресурсным, производственным, научным потенциалом, выгодным экономико-географическим положением. Физико-географические и климатические условия наилучшим образом соответствуют результативности сельского хозяйства: область находится на плодородных черноземных почвах, занимающих в России лишь 5 % всей площади и производящих около 50 % зерна и 70 % продуктов питания.

В настоящее время в области накоплен положительный опыт по внедрению эколого-ландшафтных систем земледелия, предусматривающих предотвращение деградации почв, сокращение эрозии, смягчение влияния засух и других негативных последствий. Разработана новая экологическая модель природоохранного почвозащитного земледелия, которая внедрена в Кантемировском, Лискинском и Воробьевском районах [1].

В хозяйствах, работающих в данном направлении, создана агрохозяйственная модель рационального использования степного ландшафта с научно обоснованной агролесомелиорационной системой (обусловившей прекращение эрозии почвы), защитной системой обработки почвы, адаптативной структурой посевных площадей, что позволяет ежегодно добиваться стабильных результатов. Причем, в засушливые годы урожайность в этих хозяйствах в 1,5 раза выше, чем в подобных им по почвенно-климатическим условиям.

Сегодня в сельском хозяйстве Воронежской области создается более 11 % валового регионального продукта, в сельской местности проживают 36 % общей численности населения, что заметно превышает среднероссийский показатель (27 %) [1].

Для ведения сельскохозяйственного производства область располагает 4 млн гектаров, в том числе пашня занимает 3 млн гектаров [2].

В многоотраслевой структуре агропромышленного комплекса области функционирует около 600 сельскохозяйственных предприятий, более 4,0 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и 400 тыс. личных подсобных хозяйств граждан, более 200 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности.

Начиная с 2000 года, в сельском хозяйстве области отмечается устойчивый рост объемов производства (табл. 1). За период с 2001 по 2011 гг. производство продукции сельского хозяйства (в сопоставимой оценке) возросло на 130,3 % (в ЦФО – 122,1 %). За указанный период удельный вес прибыльных хозяйств увеличился с 48 до 90 %, рентабельность производства –с 1,9 до 20,7 % [3].

Как видно из таблицы 1, возрастание выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и прибыли до налогообложения (включая субсидии из бюджетов) сопровождалось стабильным возрастанием и размеров кредиторской задолженности, включая кредиты банков и другие заемные средства (с 11402 млн руб. в 2005 г. до 43940 млн руб. в 2009 г.). Увеличение роста отношения кредиторской задолженности к выручке от реализации продукции свидетельствует о неплатежеспособности большинства предприятий аграрного сектора экономики. Неплатежеспособность предприятий является одной из проблем аграрного сектора экономики Воронежской области, не позволяющих им осуществлять не только расширенное, но и простое воспроизводство. Из общего перечня проблем следует выделить также рост убыточных предприятий, снижение доходности сельскохозяйственного производства. Для обеспечения простого воспроизводства необходимо, чтобы уровень рентабельности составлял не менее 20 %, который не достигается сельхозпредприятиями даже с учетом субсидий [2].

В регионе реализуются: национальный проект «Развитие АПК», Федеральный закон» О развитии сельского хозяйства», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. Одним из приоритетов является создание инвестиционно привлекательного климата для реализации крупных агропромышленных проектов.

На данный момент в агропромышленном комплексе дей-

ствует программно-целевой метод управления инвестициями, включающий 6 ведомственных программ по развитию основных отраслей – «Мясо», «Молоко», «Зерно», «Сахар» и другие.

Традиционной отраслью АПК Воронежской области является животноводство, в котором занято в общей сложности 15 тысяч человек. В общем объеме стоимости валовой продукции, произведенной в аграрном секторе, на долю животноводства приходится более 32 %, или 15,9 млрд рублей. Реальный рост объемов животноводческой продукции в регионе достигнут благодаря реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В области полноценно работают все три направления национального проекта, это ускоренное развитие животноводства, развитие малых форм хозяйствования и обеспечение жильем молодых специалистов.

В настоящее время по первому направлению реализуется 41 инвестиционный проект практически по всем направлениям развития животноводства. Инвестиции в реализацию всех проектов по ускоренному развитию животноводства составят 16,4 млрд рублей. Выход предприятий на проектную мощность позволит обеспечить прирост объемов производства мяса в пределах 100 тысяч тонн, молока – 30 тысяч тонн.

В настоящее время разработана целевая программа «Развитие свиноводства Российской Федерации до 2015 г.». Она предусматривает удвоение объемов производства свинины [8]. В рамках Программы планируется решить комплекс задач, включающий развитие производственной инфраструктуры отрасли, кормовой базы, селекционно-племенного потенциала, вопросы социально-экономического развития и НИОКР, профессиональную подготовку и переподготовку кадров, организацию обмена опытом, внутриотраслевые и зарубежные стажировки, другие проекты, направленные на повышение профессионального уровня работников свиноводства, престижности их труда.

Таблица 1 – Основные экономические показатели финансово–хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Воронежской области [3].

Показатели	2008	2009	2010	2010 к 2009	
				%	+/-
Число организаций (ед.), в т.ч. уд. вес, %	23969	22980	22482	97,8	-498
прибыльных	75	78	72	92,3	-6
убыточных	25	22	28	127,3	6
Прибыль до налогообложения, млн руб., в т.ч.	105781	117473	83564	71,2	-33873
Субсидий из бюджетов, всего	56042	99748	111974	112,3	12226
Прибыль до налогообложения без субсидий, млн руб.	49739	17689	−28410	−160,6	−46099
Уровень рентабельности по всей деятельности, %	17,2	15,3	9,7	63,4	-5,6
Уровень рентабельности без субсидий, %	8,1	2,3	-3,3	-143,5	-5,6
Выручка от реализации всей продукции, млрд руб.	733,9	887,8	970,0	109,3	82,2
Кредиторская задолженность в % к выручке	112,7	129,4	135,5	107,4	6,1

Запланированный прирост производства свинины намечено обеспечить в результате реконструкции существующих свинокомплексов индустриального типа – на 25-30 %; строительства новых высокотехнологических свиноводческих предприятий – на 55-60 %; увеличения производства свинины в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения – на 10-20 % [4].

Исследованиями установлено, что объективные условия Воронежской области дают основания утверждать, что здесь вполне можно прогнозировать более высокие показатели роста производства продукции, чем в целом по стране [4]. В пользу этого вывода, с одной стороны, почвенные, метеорологические и транспортные условия, а с другой – относительно меньшая капиталоемкость производства и доставки продукции в такой крупнейший потребляющий регион как Московский.

В соответствии с реализуемыми государством программами и экономическими возможностями Воронежской области можно спрогнозировать темпы роста производства мяса свиней на уровне 10-15 % в год.

Основной предпосылкой достижения прогнозируемых темпов роста производства продукции свиноводства является рост объемов ее производства. В 2006 г. впервые за последние 15 лет в Воронежской области отмечен ее рост (137,7 % к уровню 2005 г.). Основой для такого роста стал комплекс мер, направленный на ускоренное развитие животноводства и повышение его инвестиционной привлекательности, реализуемых в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК»:

– осуществление целенаправленного субсидирования на содержание высокопродуктивного племенного маточного поголовья, развитие лизинговой системы закупок племенных свиней;

– создание селекционно-гибридного центра в Верхнехавском районе, который очень важен не только для Воронежской области, но и в целом для ЦФО;

– реконструкция и строительство новых свинокомплексов с использованием современных ресурсосберегающих технологий

и эффективных организационно-управленческих решений;

– развитие кормовой базы на основе производства культур, обеспечивающих кормопроизводство белком, которое позволит существенно уменьшить зависимость наращивания производства продукции свиноводства от импортных закупок белковых компонентов;

– строительство в составе действующих и реконструируемых свинокомплексов собственных комбикормовых цехов (заводов);

– улучшение финансового положения свиноводческих предприятий и их материально-технической базы;

– создание условий сельскохозяйственным товаропроизводителям для инвестирования в модернизацию и техническое перевооружение производства;

– совершенствование организации производства, а также организации труда и управления;

– повышение платежеспособности населения.

Кроме того, ускоренный рост свиноводства будет стимулировать устойчивое развитие рынка зерна, производственной инфраструктуры комбикормовой и пищевой промышленности, и что особенно важно для области, обеспечит постоянную занятость и устойчивый уклад жизни для значительной части сельского населения.

Вместе с тем, наращиванию прогнозируемых темпов роста производства свинины могут помешать риски, сложившиеся под воздействием негативных факторов и присущие всем отраслям агропромышленного комплекса не только региона, но и страны в целом. Среди них особенно можно выделить международные торгово-политические риски, обусловленные успешным функционированием аграрного сектора в увязке с ситуацией на международных рынках и деятельностью экспортеров и импортеров сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке, существенным возрастанием конкуренции в результате вступления России во Всемирную торговую организацию и усилением ограничения по принятию различных мер аграрной политики, в том числе по внутренней поддержке сельского хозяйства, тарифному квотированию и уровню таможенных пошлин [6].

Таблица 2 – Государственная поддержка аграрного комплекса Воронежской области, % [3].

Виды бюджетов	2008	2009	2010
Федеральный	63,0	58,7	74,2
Региональный	37,0	41,3	25,8
Консолидированный	100,0	100,0	100,0

Основным инструментом успешной реализации национального проекта стала возможность привлечения предприятиями долгосрочных кредитных ресурсов посредством возмещения части затрат по уплаченным банковским процентам из федерального и областного бюджетов. Общая государственная поддержка отрасли животноводства сельхозпредприятиям области за годы реализации национального проекта составила 413,0 млн рублей, в том числе из федерального бюджета 98,2 млн рублей и из областного бюджета 314,8 млн рублей.

Для создания благоприятных условий развития сельскохозяйственного производства в области принят ряд нормативных актов, направленных на инновационный тип развития и привлечение инвестиций для модернизации производства и создания новых мощностей: Закон Воронежской области от 20 марта 2002 года № 15-ОЗ «Об областном залоговом фонде», Закон Воронежской области от 7 июля 2006 года № 67-ОЗ «О государственной (областной) поддержке инвестиционной деятельности на территории Воронежской области», Закон Воронежской области от 27 ноября 2006 года № 97-ОЗ «О внесении изменения в Закон Воронежской области «О налоге на имущество организаций», Закон Воронежской области от 27 ноября 2006 года № 99-ОЗ «О ставках налога на прибыль организаций для инвесторов, реализующих особо значимые инвестиционные проекты на территории Воронежской области», Закон Воронежской области от 20 ноября 2007 года № 112-ОЗ «О Программе экономического и социального развития Воронежской области на 2007-2011 годы».

Эти законодательные документы позволяют реально получить государственную поддержку всем наиболее значимым и эффективным инвестиционным проектам. Причем, поддержку в аграрном секторе находят все организационно-правовые формы – от личного подсобного хозяйства до крупного холдинга. Статистика по государственной поддержке аграрного комплекса Воронежской области приведена в таблице 2.

Как видим, развитие сельскохозяйственного производства в Воронежской области обусловлено практически исключительно внедрением государственных программ поддержки. Однако в скором времени льготные условия для предпринимателей АПК будут вынужденно ужесточены, в связи с этим перспективы реализации концепции развития оказываются под угрозой. По условиям Соглашения по сельскому хозяйству (ВТО), государственная поддержка должна быть взята на уровне последних трех лет с дальнейшим сокращением на 20 % в течение 6 лет (как и для развитых стран, для развивающихся стран –13 % в течение 10 лет) [7]. А значит, сельскохозяйственные организации не будут получать дотации на развитие

жизненно важных отраслей, что при одновременном росте цен на энергоносители и существующем диспаритете цен не позволит производить конкурентоспособную продукцию и обеспечивать продовольственную безопасность страны и региона.

К тому же, РФ, как страна-член ВТО должна принять обязательства и по экспортным дотациям: их уровень замораживается с обязательством последующего снижения на 36 % в течение 6 лет и сокращения объема экспорта на 21 % (для развивающихся стран экспортные субсидии в течение 10 лет сокращаются до 2/3 части первоначального уровня связывания).

При таком положении может возникнуть угроза продовольственной безопасности. Население России с низкой покупательной способностью (а их большая часть) будет отдавать предпочтение более дешевой импортной продукции из-за высоких экспортных субсидий. Невостребованность отечественной продукции из-за высоких цен в результате низкого уровня дотирования при одновременно высокозатратном производстве приведет к его сокращению и массированному импорту продукции.

Список использованной литературы:

1. Агропромышленный комплекс Воронежской области (Аналитический доклад) [Электронный источник] / URL: http://www.govvrn.ru.

2. Забазнова Т. А. Стратегические цели развития предпринимательства в сельских территориях / Т. А. Забазнова, Е. Г. Попкова // Транспортное дело России. – 2008. – № 6. – С. 64-66.

3. Ковыршин М. А. Проблемы и перспективы развития аграрного сектора экономики Воронежской области / М. А. Ковыршин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – № 10 (84). – С. 90-94.

4. Кучеренко О. И. Обоснование перспективных параметров развития свиноводства / О. И. Кучеренко, Л. В. Данькова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2009. – № 4. – С. 31-37.

5. Попкова Е. Г. Прогнозирование экономического роста в регионах РФ: методология анализа / Е. Г. Попкова, Т. Н. Митрахович, У. А. Волосатова // Экономическое прогнозирование: модели и методы: матер. VI междунар. науч.-практ. конф. (6 апр. 2010 г.). В 2 ч. Ч. 2 / Воронеж. гос. ун-т [и др.]. – Воронеж, 2010. – С. 64-67.

6. Попкова Е. Г. Факторы, влияющие на устойчивое развитие предпринимательских структур / Е. Г. Попкова, Ю. М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 10. – С. 51-62.

7. Чудинов О. О. Защита имущественных интересов сельскохозяйственных производителей в рамках ВТО / О. О. Чудинов // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2011. – № 9. – С. 18-21.

8. Шарнин В. Рынок свинины: тенденции, шансы и риски / В. Шарнин // Комбикорма. – 2007. – № 2. –С. 10-12.

Bibliographic references:

1. Agro-industrial complex of the Voronezh region (The analytical report) [Electronic source] / URL: http://www.govvrn.ru.

2. Zabaznova T. A. Strategic objectives of development of business in rural territories / T. A.Zabaznov, E. G. Popkov // Transport business of Russia. – 2008. – № 6. – C. 64-66.

3. Kovyrshin M. A. Problems and prospects of development of agrarian sector of economy of the Voronezh region / M. A. Kovyrshin // Messenger of the Altay state agrarian university. – 2011. – № 10 (84). – P. 90-94.

4. Kucherenkos O. I. Justification of perspective parameters of development of the svinovodstvo / O. I. Kucherenko, L. V. Dankova // Messenger of the Voronezh state agrarian university. – 2009. – № 4. – P. 31-37.

5. Popkova E. G. Forecasting of economic growth in regions of the Russian Federation: analysis methodology / E. G. Popkova, T. N. Mitrakhovich, U. A. Volosatova // Economic forecasting: models and methods: materials of VI international scientific and practical conference (6th Agrarian Party of Russia. 2010). 2nd Part. – Voronezh: VSU, 2010. – P. 64-67.

6. Popkova E. G. The factors influencing a sustainable development of enterprise structures / E. G. Popkova, Yu. M. Beshanova // Modern economy: problems and decisions. – 2010. – № 10. – P. 51-62.

7. Chudinov O. O. Protection of property interests of agricultural producers within the WTO / O. O. Chudinov // Messenger of Krasnoyarsk state agrarian university. – 2011. – № 9. – P. 18-21.

8. Sharnin V. Pork market: tendencies, chances and risks / V. Sharnin // Compound feeds. – 2007. – № 2. – P. 10-12.

РАЗДЕЛ 4: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

УДК 332.851

А. А. Жарков, Н. А. Анисимова*

МАРКЕТИНГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

(Институт менеджмента, маркетинга и финансов, Россия)

Ключевые слова: маркетинговый план, покупательские предпочтения, жилая недвижимость, субъекты рынка.

Аннотация: в статье рассматривается необходимость учета покупательских предпочтений при маркетинговом планировании деятельности субъектов рынка жилья. Представлен макет маркетингового плана субъектов первичного и вторичного рынка жилой недвижимости.

Key words: marketing plan, consumer preferences, inhabited real estate, subjects of the market.

Abstract: In article necessity of the account of consumer preferences is considered at marketing planning of activity of subjects of the market of habitation. The breadboard model of the marketing plan of subjects of the primary and secondary market of inhabited real estate is presented.

Разнообразие функций маркетинга ориентировано на удовлетворение потребностей покупателей. В связи с этим, функционально маркетинг представляет собой иерархически организованную систему управления, базирующуюся на изучении рынка и планировании деятельности субъектов рынка.

Достижение целей и задач предприятия посредством выработки стратегии, разработки и осуществления комплекса маркетинга должно осуществляться на плановой основе.

Маркетинговый план –один из важнейших инструментов, который включает в стандартном варианте семь элементов: анализ ситуации, цели и задачи, опасности и возможности, стратегию, программу маркетинга (тактику), бюджет и контроль.

1. Анализ ситуации. В ходе анализа компания исследует внешние факторы (экономические, политико-юридические, социально-культурные, технологические и др.), а также поведение игроков или участников рынка (конкурентов, потребителей и посредников). Компания производит анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Здесь следует двигаться от внешних факторов к внутренним.

2. Цели и задачи. После того, как в ходе анализа ситуации были выявлены наилучшие возможности для компании, эти возможности ранжируются и формулируются цели компании и определяются сроки их достижения. В рамках определенной цели ставятся задачи. Цели должны устанавливаться с учетом интересов всех участников бизнеса, репутации компании и других существенных факторов.

3. Опасности и возможности. Особое внимание в маркетинговом плане следует уделять опасностям и барьерам к вхождению в рынок. Учет по максимуму опасностей и возможностей позволяет корректировать цели фирмы, определять проблемы и правильно выбирать стратегию.

4. Стратегия. Выбор наилучшего курса для достижения цели –задача стратегии.

5. Программа маркетинга (тактика). Стратегию следует развить, подробно представив детали, относящиеся к инструментарию маркетинга и конкретным мероприятиям по соответствующим направлениям. Для мероприятий выбираются ответственные и сроки выполнения.

6. Бюджет. Запланированные мероприятия и работы связаны с затратами, которые рассчитываются в маркетинговом плане и оптимизируются в зависимости от условий реализации плана.

7. Контроль. Компания должна установить периодичность пересмотра плана и контрольные показатели, позволяющие определить, как продвигается работа по достижению цели. Если показатели отстают от плановых, компания должна пересмотреть цели, стратегию или список мероприятий, чтоб исправить положение.

Содержание и структура маркетингового плана зависят от специфики отраслевых рынков и состояния спроса на них. На рынке жилой недвижимости, в

* **ЖАРКОВ Александр Александрович – ассистент кафедры маркетинга АОНО ВПО ИММиФ**
АНИСИМОВА Надежда Александровна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой маркетинга АОНО ВПО ИММиФ
Рецензент – ГАСИЛОВ Валентин Васильевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика строительства» ФГБОУ ВПО «Воронежский ГАСУ»

Таблица 1 – Фактические данные о предпочтениях потенциальных покупателей и отклонении стоимости квадратного метра жилья от сложившегося среднего уровня цен

№ п/п	Наименование критериев	Удельный вес клиентов, определивших приоритет по качественным характеристикам, %	Отклонение от средней стоимости 1 м², %
Конструктивно-технические характеристики дома			
1	Год постройки		
	а) более 50 лет	5	-15
	б) 50-25 лет	15	−10
	в) 25-10 лет	25	0
	г) до 10 лет	55	+ 10
2	Материал несущих конструкций		
	а) сборный железобетон (панель)	10	−3
	б) кирпич	55	0
	в) монолитный каркас	35	+ 1
3	Материал перекрытия		
	а) деревянные	10	−10
	б) железобетонные	90	0
4	Наличие лифта		
	а) нет	5	−1
	б) есть	15	0
	в) есть (два, в том числе грузовой)	80	+ 0,5
5	Наличие мусоропровода		
	а) есть	30	−0,5
	б) нет	70	0
Характеристики комфортности проживания			
1	Социальная инфраструктура		
	а) социальные услуги удалены	5	−2
	б) частичное присутствие	15	0
	в) присутствие всех социальных услуг	80	+ 5
2	Удаленность от центра		
	а) удаленные от центра районы	10	−15
	б) районы, примыкающие к центру	30	0
	в) центр	60	+ 10
3	Расстояние до остановки		
	а) в пределах 500 м	60	+ 1
	б) в пределах 1000 м	30	0
	в) далее 1000 м	10	−1
4	Экологическая обстановка		
	а) выбросы вредных веществ выше нормы	5	−3
	б) выбросы вредных веществ в пределах нормы	15	0
	в) минимальные выбросы вредных веществ	80	+ 5
Функциональные характеристики квартиры			
1	Система отопления		
	а) АОГВ (котел газовый)	35	−2
	б) центральная	65	0
2	Высота потолка		
	а) до 2,5 м	30	−1
	б) более 2,5 м	70	0
3	Площадь кухни		
	а) до 6 м²	10	−5
	б) от 6 до 9 м²	35	0
	в) более 9 м²	55	+ 10
4	Сан. узел		
	а) смежный	30	−1
	б) раздельный	70	0
5	Наличие балкона или лоджии		
	а) отсутствие балкона (лоджии)	10	−1
	б) балкон	20	0
	в) лоджия (одна и более)	70	+ 0,5

связи с его высокой дифференциацией, маркетинговое планирование является сложной задачей. Учет специфики рынка и конкретизация целей субъектов на различных стадиях (создания, эксплуатации и реализации жилья) требует не только уточнения содержания маркетингового планирования, но и учета спроса на конкретном региональном рынке, а также запросов потребителей.

Основными задачами, решаемыми субъектами региональных рынков, в связи с этим являются:

– изучение потребностей потенциальных покупателей;

– формирование и стимулирование спроса;

– обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений;

– расширение объема продаж, рыночной доли и прибыли.

Необходимость учета покупательских предпочтений при разработке маркетинговых планов субъектов рынка жилой недвижимости подтверждается результатами рыночных исследований, для чего была проанализирована выборка из семи тысяч квартир (доверительный интервал: 0,95, погрешность: 0,01).

Опрос покупателей жилой недвижимости в городе Воронеже показал, что наличие выраженных предпочтений по качеству жилья и условиям реализации приводит к согласию заплатить большую цену за предлагаемую квартиру.

Аналогично, совершение сделки в кратчайшие сроки или с выполнением дополнительных условий, выполняемых по запросам покупателей жилья, также приводит к увеличению продажной цены. Выдвижение покупателем дополнительных условий и согласие покупателя оплачивать дополнительные услуги является основанием для формирования оптимального комплекса маркетинга.

Например, на первичном рынке важным для потребителя является схема оплаты. Возможные схемы оплаты:

Таблица 2 – Макет маркетингового плана деятельности субъектов первичного и вторичного рынка жилой недвижимости

Разделы маркетингового плана	Содержание разделов маркетингового плана субъектов первичного рынка жилья (основные игроки – строительные организации)	Содержание разделов маркетингового плана субъектов вторичного рынка жилья (основные игроки – риэлторские компании)
1. Постановка стратегических целей	1. Реализация региональной инвестиционной политики в жилищной сфере. 2. Улучшение финансового состояния организации.	1. Реализация региональной жилищной политики (формирование конкурентной среды; сопряжение интересов участников рынка). 2. Улучшение финансового состояния организации.
2. Оценка рыночной ситуации	1. Внешние факторы на макроуровне (экономические, нормативно-законодательные или социально-культурные, технологические и др.). 2. Внутренние и региональные факторы (насыщенность рынка, уровень конкуренции).	1. Внешние факторы на макроуровне (экономические, политические, социальные и др.). 2. Внутренние и региональные факторы (уровень спроса, изменение потребительских предпочтений, изменение демографической ситуации, уровень доходов населения).
3. Выявление опасностей и проблем	1. Снижение инвестиционной активности. 2. Снижение эффективности схем финансирования жилищного строительства. 3. Снижение платежеспособности населения.	1. Увеличение числа конкурирующих организаций. 2. Снижение платежеспособности населения. 3. Снижение спроса. 4. Изменение покупательских предпочтений.
4. Конкретизация целей	1. Получение прибыли. 2. Удовлетворение потребностей населения.	1. Получение прибыли. 2. Повышение имиджа компании.
5. Постановка задач	1. Выбор района расположения строительства. 2. Оптимизация параметров жилья. 3. Выбор схемы оплаты.	1. Оценка спроса. 2. Изучение степени дифференциации спроса от месторасположения и качества жилья. 3. Оценка уровня платежеспособности. 4. Оценка покупательских предпочтений по качеству жилья и условиям проведения сделки.
6. Программа маркетинга	1. Инновации и разработка товара (совершенствование объемно-планировочных и конструктивных решений, выбор вариантов отделки и др.). 2. План продаж (расчет оптимальных объемов продаж, схем оплаты). 3. Ценовая политика (ценообразование с учетом качественных параметров жилья). 4. Продвижение и стимулирование (реклама). 5. Маркетинговые исследования (информационное обеспечение, технические средства, методическое обеспечение).	1. Продвижение и стимулирование (реклама). 2. Сбытовая политика (схемы оплаты, обременения, ограничения, ипотека). 3. Товарная политика (класс качества жилья, параметры жилья, район расположения). 4. Ценовая политика (маркетинговые исследования спроса, предложения и покупательских предпочтений). 5. Маркетинговые исследования (информационное обеспечение, технические средства, методическое обеспечение).
7. Бюджет маркетинга	1. Планирование бюджета маркетинга на основе целевой прибыли.	1. Планирование бюджета маркетинга на основе целевой прибыли.

– оплата полностью 100 % стоимости квартиры на этапе сдачи дома в эксплуатацию;

– оплата 75 % стоимости квартиры при заключении договора с фиксацией цены и окончательным расчетом на этапе сдачи дома в эксплуатацию;

– оплата 50 % стоимости квартиры при заключении договора с фиксацией цены и окончательным расчетом на этапе сдачи дома в эксплуатацию;

– оплата 50 % стоимости квартиры при заключении договора с рассрочкой платежа второй половины до момента сдачи дома в эксплуатацию;

– продажа квартир «под ключ».

В соответствии с выбранной потребителем схемой должна строиться ценовая и сбытовая политика субъектов первичного, а также вторичного рынка жилья и формироваться маркетинговый план.

Проведенные теоретические исследования и проведенные маркетинговые исследования на региональном рынке жилой недвижимости позволили уточнить цели и содержание маркетингового планирования, ориентированного на удовлетворение покупательских предпочтений и разработать макет маркетингового плана для субъектов первичного и вторичного рынка жилья (табл. 2).

Предлагаемая модель маркетингового плана позволит субъектам регионального рынка рационально использовать информацию о покупательских предпочтениях потенциальных потребителей жилья для принятия оптимальных управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Анисимова Н. А. Инвестиционное и маркетинговое планирование: Учеб. пособие / Н. А. Анисимова, М. А. Шибаева. – Воронеж: Изд-во «Исток», 2008. – С. 109.

2. Алесинская Т. В. Маркетинг: основы маркетинга, маркетинговые исследования, управления маркетингом, маркетинговые коммуникации: Учеб. пособие / Т. В. Алесинская, Л. Н. Дейнека. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – С. 241.

3. Минин А. А. Маркетинговое планирование. Российская практика / А. А. Минин. – М.: Изд-во «Вершина», 2007. – С. 240.

Bibliographic references:

1. Anisimova N. A. Investment and marketing planning: Textbook / N. A. Anisimova, M. A. Shibayeva. – Voronezh: Publishing house «Istok», 2008. – P. 109.
2. Alesinskaya T. V. Marketing: marketing bases, market researches, managements of marketing, marketing communications / T. V. Alesinskaya, L. N. Deyneka – Taganrog: TRTU publishing house, 2006. – P. 241.
3. Minin A. A. Marketing planning. Russian Practice / A. A. Minin. – M: Publishing house «Top», 2007. – P. 240.

УДК.338.346*.

О. Ю. Кузнецова*

ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВА ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМООБУСЛОВЛЕННОСТИ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА В ТУРИСТСКИХ ФИРМАХ

(Московский государственный индустриальный университет, Россия)

Ключевые слова: туристский продукт, маркетинговые стратегии, подбор персонала.

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы формирования маркетинговой стратегии туристской фирмы, структура и характеристики туристского продукта, а также автором предлагаются параметры оценки профессиональных качеств специалистов при подборе персонала.

Key words: Tourist products, marketing strategies, recruitment.

Abstract: This article discusses the problems of establishing a marketing strategy of tourist companies, structure and characteristics of a tourist product, and the author suggests recruiting assessment options for professional skills of specialists.

Успех коммерческой деятельности на рынке туризма определяется, в первую очередь, привлекательным туристским продуктом. Туристский продукт одновременно представляет собой совокупность весьма сложных разнородных элементов:

1. Природные ресурсы (воздух, вода, солнце, ландшафт и др.), исторические, культурные, архитектурные достопримечательности, которые могут привлечь туриста и побудить его совершить путешествие.

2. Оборудование (средства размещения туристов, рестораны, оборудование для отдыха, занятий спортом и т.д.), которое само по себе не является фактором, влияющим на мотивацию путешествия, но при его отсутствии возникают многочисленные препятствия возможному путешествию.

Возможности передвижения, которые в определенной мере зависят от моды на различные виды транспорта, используемые туристами. Такие возможности оцениваются скорее с точки зрения их экономической доступности, чем с точки зрения быстроты передвижения.

В большинстве случаев туристский продукт – это результат усилий многих предприятий. Как известно, туристский продукт – это любая услуга, удовлетворяющая потребности туристов во время путешествий и подлежащая оплате с их стороны. На практике действует понятие основных и дополнительных услуг. Однако с точки зрения потребительских свойств, каких-либо существенных различий между ними нет. Так, включенные в комплексное обслуживание экскурсии считаются основными услугами, но если их турист приобретает самостоятельно в месте пребывания, то они уже становятся дополнительными.

Таким образом, разница между основными и дополнительными услугами состоит в их отношении к первоначально приобретенному туристом пакету или комплексу туристских услуг.

Основным туристским продуктом в практической деятельности является комплексное обслуживание – стандартный набор услуг, продаваемый туристам в одном туре (пэкидж-туры).

По аналогии с товарами, имеющими материально-вещественную форму, в туристском продукте также выделяют три уровня:

– продукт по замыслу;
– продукт в реальном исполнении;
– продукт с подкреплением.

В основе любого туристского продукта лежит необходимость удовлетворения какой-либо потребности. Поэтому сердцевину продукта, его сущностную сторону представляет так называемый замысел, то есть его направленность на решение определенной проблемы, удовлетворение конкретной нужды. Что же на самом деле приобретает

*** КУЗНЕЦОВА Ольга Юрьевна – аспирант МГИУ**

Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор. зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА

турист? В действительности, как уже отмечалось, он приобретает не продукт как таковой, имеющий определенный набор свойств, а его способность удовлетворить некоторую свою потребность. Следовательно, для туристского предприятия огромное значение имеет представление и распространение не свойств своего продукта, а реальной пользы и выгоды от него для своего клиента.

Если замысел туристского продукта выступает как его содержательная сторона, то по форме туристский продукт в реальном исполнении представляет собой именно определенный набор свойств, позволяющих реализовать этот замысел, то есть удовлетворить некую потребность клиента. Поэтому на втором уровне туристского продукта рассматриваются его свойства и характеристики: уровень качества, комфорт, престиж, экономичность, безопасность, впечатление и т.д.

Третий уровень – это туристский продукт с подкреплением. Деятельность туристского предприятия должна быть направлена на формирование дружеских отношений с клиентом, оказание ему всесторонней помощи, дополнительных и символических выгод. Это может быть достигнуто путем высокого уровня качества и скорости обслуживания, консультациями и информацией, неформальным общением и т.д.

Подкрепление туристского продукта в значительной степени способствует поиску и закреплению клиентов. Так, качество обслуживания определяется:

– оперативностью работы по подбору и организации туров по запросам клиентов;

– вежливостью обслуживания, которое выражается в радушии сотрудников туристской фирмы, их внимании к запросам каждого клиента, терпении при обсуждении маршрута;

– соответствием предлагаемого тура реальному содержанию;

– наличием согласования всех составных частей комплексного обслуживания.

Скорость обслуживания в комплексе определяет степень удовлетворения каждого клиента:

– сроками подбора маршрута;

– сроками оформления необходимых документов (загранпаспорта, виз, билетов и др.);

– сроками получения справочной информации.

Несмотря на то, что информационные услуги предоставляются бесплатно, именно благодаря им туристские фирмы в значительной степени обеспечивают реализацию своего туристского продукта.

Для информирования потребителей обычно используются каталоги, проспекты, брошюры, информационные листы, в которых содержатся подробные сведения о содержании и качестве пакета услуг, ценах и т.д. Эти материалы должны быть предоставлены каждому клиенту, заявившему о своем желании приобрести тот или иной тур. Кроме того, потребитель должен получить дополнительную информацию и консультации о порядке бронирования, оплаты, изменения и аннуляции тура, а также обо всех других вопросах (паспортно-визовом, таможенном и валютном регулировании, природно-климатических достопримечательностях, медицинской помощи, страховании и т.д.), связанных с туристской поездкой.

Наличие информационного материала, его знание персоналом туристского предприятия и свободное предоставление по запросу туриста является безусловным требованием создания туристского продукта и его успешной реализации на рынке.

Идея подкрепления туристского продукта заставляет пристально взглянуть на систему поведения клиента, на то, как он комплексно подходит к проблеме, которую пытается решить благодаря приобретению туристского продукта. С точки зрения конкуренции, такой подход позволяет туристскому предприятию выявить возможности подкрепить свое товарное предложение наиболее эффективным способом. Поэтому туристские фирмы должны постоянно искать эффективные психологические пути подкрепления предлагаемых на рынке продуктов на основе поиска и взаимодействия с потенциальными клиентами.

В связи с этим, каждая турфирма разрабатывает свою стратегию обслуживания – план действий, который определяет, как оно будет конкурировать на соответствующем рыночном пространстве. Здесь особое значение имеют не только знания и умения менеджера, но и определенные личностные качества, которые необходимо проявить при разработке и реализации турпродукта.

Стратегия подбора персонала базируется на умении обслуживания клиента и затрагивает три главных компонента деятельности специалиста в сфере туризма:

1. Потребности клиентов: какие нужды и затраты потребителей мы обслуживаем?

2. Способность компании удовлетворить эти потребности: обладаем ли мы достаточными знаниями и опытом, чтобы обслуживать лучше, чем кто-либо?

3. Долгосрочная прибыль: как мы должны обслуживать, чтобы иметь доход, позволяющий нам длительное время быть конкурентоспособными и получать достаточную прибыль на вложенный капитал?

Технология обслуживания – это генеральный план действий, определяющий приоритеты целей в обслуживании, достижение которых служит формированию положительного имиджа туристической фирмы, постоянной клиентуры и устойчивой финансовой позиции на рынке.

Качество и культура обслуживания, информированность, насыщенность программ, ненавязчивость сервиса и т. д. – это одно из направлений обслужи-

вания, которое является важной основой в деятельности турфирмы и целым спектром показателей для ориентации руководства в подборе персонала.

Персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации деятельности турфирмы.

Противоречия между массовым традиционным производством и непреложностью инновационного развития особенно обостряются при переходе к рыночным отношениям. Это обстоятельство требует перестройки всей системы управления персоналом и отношений к человеческому ресурсу.

УДК 658.3

В. С. Востриков*

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ

(Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия)

Ключевые слова: проектный менеджмент, команда, совместная деятельность, взаимодействие, эффективность, удовлетворенность трудом.

Аннотация: Рассматриваются факторы совместной деятельности проектной группы, моделируются организационные и социально-психологические условия эффективного управления человеческими ресурсами при разработке проектов.

Key words: project management, project team, cooperation, effectiveness, labor contentment.

Abstract: Key factors influencing cooperative operations in project team are reviewed; organizational and psychological conditions required for efficient human resources management in project team are being evaluated and modeled.

Проектный менеджмент (Project management), будучи относительно новым управленческим инструментом отечественного рынка, рассматривает человеческий потенциал в качестве основного ресурса и объекта инвестиций.

Это связано с тем, что результаты деятельности проектной группы во многом влияют на реализацию цели, уровень прибыли, конкурентоспособность организации за счет оптимальной разработки, оригинальности, стратегической ценности проекта, который, в конечном виде, должен соответствовать критериям конкурентных преимуществ: ценности, редкости, невоспроизводимости и незаменяемости (Дж. Барни, 1991). В связи с этим, особое значение приобретает эффективность управления совместной деятельностью проектной группы, а также условия, при которых оно может быть обеспечено [1].

Исследование данной проблемы на отечественных предприятиях Минкомсвязи показало, что в настоящее время ими используются, в основном, следующие модели:

– работа над проектом как дополнительная задача проектной группы. При таком подходе руководство предприятия определяет ответственного руководителя проекта, который одновременно выполняет свои обычные обязанности и дополнительно руководит проектной группой, имея возможность включать в ее состав, при необходимости, специалистов разных структурных подразделений, планирует бюджет, координирует инновационную деятельность. Данная модель используется, как правило, в ситуациях дефицита временных и материальных ресурсов. Ее слабым местом является объективно ограниченное влияние менеджера проекта на подбор членов команды, которые, помимо прочего, являются одновременно сотрудниками других структурных подразделений. Двойная нагрузка, возложенная на работников из-за необходимости одновременно выполнять основные функции и участвовать в проекте, несет риски, связанные с неудовлетворительным качеством, затруднениями в координации деятельности узких специалистов, ограниченными возможностями совместной деятельности и общения и др.;

– организация проекта по принципу «предприятие в предприятии». Как правило, такая модель выбирается при решении комплексных и объемных задач, при наличии достаточных временных и материальных ресурсов. Работа в проектной группе имеет однозначный приоритет перед иерархическими отношениями подчинения. Проект курируется непосредственно руководством, менед-

* **ВОСТРИКОВ Владислав Сергеевич – магистрант Международной англоязычной магистратуры РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации**

Рецензент – ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ

жер имеет возможность сформировать группу не только из компетентных, но и способных к эффективному взаимодействию работников, участники (полностью или частично) освобождаются от своей функциональной деятельности, в случае необходимости – привлекаются дополнительные ресурсы со стороны. При такой модели снимаются ограничения, описанные в первом случае;

– комплексная организация проекта. Такая модель используется на небольших по численности предприятиях. Руководство проектной командой осуществляет опытный и освобожденный от других видов деятельности менеджер, который самостоятельно привлекает для работы специализированных сотрудников, имеющих возможность по собственному усмотрению одновременно заниматься своей обычной функциональной деятельностью. Ответственность за результаты лежит на руководителе, полностью сконцентрированном на управлении проектной группой, обладающем высокой степенью свободы при подборе, назначении сотрудников или их отстранении от данной деятельности. Другим вариантом является назначение координатором проекта менеджера, занимающего высокую иерархическую позицию на предприятии и ведущего проект дополнительно к своей обычной работе. В помощь ему выделяется компетентный заместитель.

Изучение зарубежного опыта показало, что в качестве одного из ключевых условий авторами рассматривается эффективность совместной деятельности участников проекта. Показательными в этом отношении являются результаты обсуждения успешных и неуспешных проектов, проведенные институтом Санкт-Галлена и Международным институтом обучающих организаций и инноваций (МИООиИ) в Мюнхене с более чем пятьюстами сотрудниками ста одиннадцати предприятий Германии, Австрии и Швейцарии, целью которых являлось исследование критериев успеха проектной деятельности. В центре внимания были проекты по управлению изменениями, реализация которых должна была бы привести к уточнению рыночных стратегий и обеспечению устойчивых конкурентных преимуществ. Выводы, сделанные европейскими учеными, показали, что причины неудач имеют в меньшей степени промышленно-экономический или технический характер, в основном они связаны с особенностями управления человеческим потенциалом, главными из них являются: низкая культура межличностного взаимодействия, деформации в совместной деятельности, связанные с профессиональной и личностной, частичной или полной несовместимостью участников, сбои в коммуникационных и информационных процессах [2].

Аналогичные проблемы наблюдаются в работе отечественных проектных групп. В большинстве случаев они связаны с недостаточным вниманием руководителей к трудно поддающимся формализации человеческим факторам, интегральным показателем которых является удовлетворенность трудом членов проектной группы и т.д. [3].

Будучи сложным синергетическим феноменом, удовлетворенность трудом трактуется в отечественном и зарубежном менеджменте с разных позиций:

– как характеристика соответствия ожиданиям работника условий трудовой деятельности и возможностей самореализации в данной группе [3];

– как эмоциональное состояние, являющееся результатом интегрированной оценочной деятельности социально-психологических особенностей человека, объединяющей потребности, интересы, убеждения, мировоззрение, профессиональные идеалы [4];

– как показатель реализации потребностей и мотивов человека в труде [5];

– как результат соответствующего индивидуальным особенностям человека стиля управления, видов выполняемых им работ; соответствие видов трудовой деятельности в целом психологическим особенностям человека [6].

В настоящее время большинство практиков единодушны во мнении, что наиболее эффективным видом проектной группы является команда – группа специалистов с взаимодополняющими компетентностями, высоким уровнем солидарности, взаимной ответственностью, гармонией отношений и интересов, совершенной культурой и идеологией, в которой реализуются принципы самоорганизации, социального контроля, саморегуляции поведения. Ее особенностью является направленность на достижение конкретной цели, координированное выполнение взаимосвязанных действий, ограниченная протяженность во времени, неповторимость и уникальность [6]. Дополнительными факторами успеха проектного управления, по нашему мнению, является наличие четкого, заранее разработанного плана, минимизация рисков и отклонений от него, ситуационное управление изменениями.

Как показывает практика, предпосылками создания и эффективного функционирования проектной команды является предварительное моделирование содержательно-динамической структуры совместной деятельности участников. На ее основе в дальнейшем происходит подбор и объединение людей с взаимодополняющими знаниями, опытом, образом мышления, профессиональной и личностной компетентностью, затем, исходя из этого, обеспечивается необходимая степень свободы, мотивация к творческому мышлению и активному действию, позволяющие получить ожидаемый конечный результат.

Совместная деятельность изучается в менеджменте, поведенческой и социальной психологии,

акмеологии Р. Ф. Альбухановым, А. А. Деркачом, К. А. Альбухановой-Славской, И. В. Вострокнутовым, Л. Николовым, Е. В. Семеновым, Р. Шмольбергом, Л. И. Новиковой и др. В ее структуре исследователи выделяют две взаимосвязанные стороны: предметную и взаимодействующую (Б. Ф. Ломов, Н. Н. Обозов, Е. Н. Головаха, А. С. Чернышов, Е. Н. Корнеева и др.). Если совместная деятельность эффективна, то возникает синергетический эффект, предметным выражением которого является «совокупный продукт более высокого порядка, нежели индивидуальный, и не сводимый к простой сумме вкладов индивидуальных субъектов». Результатом эффективного взаимодействия становится «совокупный субъект – своеобразный фонд мыслей, чувств, информации, не сводимый к простой сумме знаний, качеств, результатов входящих в него индивидов» [6, с. 17].

Проведенное А. Л. Журавлевым исследование феноменов совместной деятельности в производственных коллективах позволило выделить ее специфические элементы [7, с. 49-60]. На их основе нами разработана теоретическая системно-динамическая модель эффективной деятельности проектной группы, основными структурными звеньями которой являются:

– наличие общей цели для включенных в деятельность проектной группы участников. Совместная деятельность, как форма кооперации, обусловлена необходимостью достижения цели, недоступной или доступной лишь частично одному человеку. Она целесообразна при условии понимания цели, которой подчинен процесс ее достижения;

– помимо индивидуальных мотивов, в процессе совместной деятельности у участников формируется общая мотивация, позволяющая достигать индивидуальные цели и решать командные задачи, значимые для членов группы. Единые цели и общая мотивация являются исходными условиями для формирования из отдельных участников их общности – проектной команды; комплементарность (взаимодополнение) индивидуальной и общей мотивации создает условия для удовлетворенности личности трудом;

– разделение процесса достижения общей цели деятельности на составляющие части, функционально связанные совокупности операций и их распределение между участниками процесса, приводит к формированию функциональной структуры членов команды. Распределение функций не является случайным, оно характеризуется их взаимным дополнением (комплементарностью) и определяет деятельностную (функциональную) взаимную зависимость участников проектной команды;

– объединение индивидуальных деятельностей как образование целостности совместной деятельности приводит к возникновению взаимосвязей и взаимозависимости участников совместной деятельности в условиях различной тесноты связей друг с другом;

– согласованное, координированное выполнение распределенных и объединенных индивидуальных деятельностей всех участников обеспечивает появление нового продукта, характеристиками которого являются: объем, качество, темп, интенсивность, ритмичность, инновационность и т. д.;

– необходимость в координации порождает управленческую деятельность, в том числе самоуправление, особенностью которой является непосредственная направленность на участников, а через них – опосредованно, на предмет совместной деятельности;

– результатом совместной деятельности является наличие конечного результата (совокупного продукта), общего для команды. Соотношение совокупного продукта с общей целью совместной деятельности дает возможность определить целенаправленность совместной деятельности, с общими затратами – ее эффективность, с индивидуальными затратами и результатами – индивидуальные вклады участников в совместную деятельность;

– интегральным показателем удовлетворенности участников проектной группы трудом является их желание продолжить работу над новым проектом в составе данной команды;

– обязательным условием совместной деятельности является единое пространственно-временное функционирование членов проектной команды.

По данным А. Л. Журавлева, общей и индивидуальной цели не достигается, если имеет место совместная деятельность с неполной структурой [7]. В связи с этим, можно прогнозировать появление в процессе совместной деятельности возможных деструкций, связанных с отсутствием одного или нескольких из представленных выше элементов, и своевременно осуществлять профилактическую коррекцию потенциально негативных процессов. К ним могут быть отнесены:

– совместная деятельность, осуществляемая без четкого осознания несколькими участниками общей цели, при этом каждый из них может хорошо представлять цели своей индивидуальной деятельности;

– совместная деятельность, не приводящая к осознанию общего конечного результата как совокупного продукта;

– совместная деятельность, выполняемая при отсутствии реальных совместных действий участников, интегрируемая руководителем из слабо связанных индивидуальных деятельностей.

Таким образом, целевое взаимодействие, как реальное проявление социальных отношений между участниками деятельности, приводит к формированию их общности – команды. Благодаря целевому взаимодействию, команда сохраняет свою целост-

ность и поддерживает способность к совместной деятельности. В целевом, предметно направленном взаимодействии одновременно интегрируются два основных свойства: предметность – через направленность на предмет деятельности, и субъектность, обеспечивающие достижение конечного результата.

Представленная выше теоретическая модель была апробирована в процессе разработки проекта по заданию ФГУП «Почта России» на московской фабрике гофрокартона и позволила выявить дополнительные факторы, способные усилить либо ослабить совместную деятельность в условиях проектной группы. Они связаны с особенностями межличностного взаимодействия. Совместная работа показала, что для входящих в команду разнопрофильных специалистов их взаимодействие определяется объективной включенностью в межличностные отношения в условиях функционально зависимой деятельности. Однако взаимодействие может иметь разные качественные характеристики по форме, мере проявления, направленности, степени индивидуального присутствия. По форме и времени взаимодействие может происходить индивидуально или публично, преднамеренно или случайно, длительно либо кратковременно. Другой стороной могут выступать эпизодичность, связанная с потребностью в дополнительной информации, односторонность, обусловленная функциональной необходимостью, ритуальность, связанная с нормами профессиональной этики и т.д. Мера влияния друг на друга и активность участников взаимодействия также может быть различной и простираться в континууме: преобразующее – неизменное, желательное – вынужденное, эмпатийное – равнодушное, противодействующее – воздействующее, объединяющее – разъединяющее. Она обусловлена возрастными границами, жизненным опытом, индивидуально-личностными особенностями, потребностью в совместной деятельности. Неэффективное межличностное взаимодействие может привести к различным деформациям, основными проявлениями которых являлись: одностороннее или взаимное дистанцирование, отсутствие или низкий уровень эмпатии, замена диалогического взаимодействия манипулятивным воздействием.

Исследование у участников готовности работать над новым проектом в составе данной команды в будущем, проведенное социометрическим методом, показало отсутствие отклонений по группе, что указывает на высокую степень удовлетворенности трудом всех членов команды. Таким образом, можно сделать вывод, что учет перечисленных выше факторов позволяет осуществлять эффективную совместную деятельность в проектной группе и обеспечивать ее результативность.

Список использованной литературы:

1. Дейвенпорт Т. Кадры: анализировать, чтобы преуспевать / Т. Дейвенпорт, Д. Харрис, Д. Шапиро // Harvard Business Review. – 2010. – ноябрь. – С. 48-56.

2. Берр Х. Проектный менеджмент в рыночной экономике [Электронный ресурс] / Х. Берр. – URL: http://www.iteam.ru/Publikations/Projtct/Section_40/ARTicle_2473.

3. Кузнецов Д. Ю. Профессиональный стаж как фактор изменения удовлетворенности трудом / Д. Ю. Кузнецов, Ю. П. Поваренков, Н. А. Цветкова // Вестник ТГПУ. Серия: психология. – 2006. – Выпуск 2 (53). – С. 27.

4. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология / Л. Джуэлл. –СПб.: Питер, 2001. – 321 с.

5. Замфир К. Удовлетворенность трудом / К. Замфир. – М.: ФиК, 2003. – 216 с.

6. Обозов Н. Н. Психология совместной деятельности / Н. Н. Обозов. – СПб.: САППиМ, 2002. – 127 с.

7. Журавлев А. Л. Концептуальные представления о совместной деятельности / А. Л. Журавлев // Социальная психология в трудах отечественных ученых. Сб. научных трудов – СПб.: Питер, 2000. – 189 с.

Bibliographic references:

1. Davenport T. Human resources: analyze to succeed / T. Davenport, D. Harris, D. Shapiro // Harvard Business Review. – 2010. – November. – P. 48-56.

2. Berr H. Project management in market-driven economy [Electronic resource] / H. Berr. – URL: http://www.iteam.ru/Publikations/Projtct/Section_40/ARTicle_2473.

3. Kuznetsov D. Yu. Professional experience as work satisfaction factor / D. Yu. Kuznetsov, Yu. P. Povarenkov, N. A. Tsvetkova // Vestnik TSPU. Series: psycology. – 2006. – Issue 2 (53). – P.27-33.

4. Jowel L. Organizational psychology / L. Jowel // SPb.: Piter, 2001. – 321 p.

5 . Zamfir K. Work satisfaction / K. Zamfir. – M.: F&C, 2003. – 216 p.

6. Obozov N. N. Psychology of collaboration / N. N. Obozov. – SPb.: SAPPM, 1998. – 127 p.

7. Zhuravlev A. L. Conceptual views on cooperation / A. L. Zhuravlev // Social psychology in Russian scientists works. Collection of scientific works – SPb.: Piter, 2000. – 189 p.

АННОТАЦИИ

РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В. О. Боос, Е. Д. Вайсман
К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

В статье на основе результатов исследования и выявления специфических особенностей интеллектуального капитала сформулированы принципы и предложены основы методического подхода к управлению им.

Е. В. Попов, М. В. Власов
НАУЧНАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ВУЗА

В статье авторы рассматривают результаты эмпирической оценки зависимостей количественно измеряемых результатов университетов от издержек на научную деятельность.

Е. Е. Кочерыгина
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются основные методы и способы управления рисками на промышленном предприятии. Представлены основные характеристики этих методов, дан их сравнительный анализ, а также приведена классификация способов управления рисками по эффективности и возможности применения в сфере предпринимательства.

Л. Н. Позднякова
К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются общие вопросы диверсификации и ее особенности в региональной экономике.

РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

А. Н. Борисов, А. С. Ефимьев
ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ ПОЖАРОТУШЕНИЯ

Роль инноваций на рынке средств пожаротушения значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению рейтинга производителя новых продуктов.

Б. Э. Гаджиметов, Е. Л. Новикова
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается эффективный способ превращения оборонно-промышленного комплекса в современный инновационный центр на базе оборонно-гражданской интеграции в форме государственно-частного партнерства. В качестве центров инновационных преобразований рассматриваются крупные интегрированные структуры (предприятия, их комплексы). Предполагается формирование такой структуры путем объединения воронежских предприятий ракетно-космической отрасли.

А. П. Кузнецов
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматривается структура налоговых льгот для компаний, занимающихся разработкой и внедрением инновационных продуктов и услуг, проблемы и тенденции совершенствования системы налогообложения инновационного бизнеса в России.

П. В. Никитин
СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕГИОНЕ

Рассматриваются направления государственной политики преобразования социально-экономических систем депрессивных регионов, предусматривающие внедрение двухуровневой системы публичного управления.

РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В. М. Жеребин

ИНДЕКС ИНФОРМАТИЗАЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье излагаются современные подходы к рассмотрению понятия уровня информатизации в рамках характеристики качества жизни населения. Практика проведения международных сопоставлений потребовала усовершенствования представлений об этих категориях как в плане расширения перечня учитываемых факторов, так и увеличения числа используемых индикаторов. В состав таких характеристик стало необходимым включать теперь фактор уровня информатизации общества.

В. П. Воронин, А. К. Сотникова, С. М. Манасян

ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРЕДЕЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Экономические кризисы всегда связаны с доходностью и оценкой ее изменения, а также с выбором наиболее приемлемого для этих целей инструментария. В статье рассматривается методический подход для банковских организаций, а также возможности использования инструментария предельных характеристик.

А. В. Агибалов, А. А. Орехов

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

В статье предложено использовать модель устойчивого роста как основу оптимизации финансовых ресурсов предприятия и увеличения его рыночной стоимости. Авторы рассматривают прирост стоимости предприятия во взаимосвязи с параметрами его устойчивости. Проводится оценка устойчивости развития, создания экономической добавленной стоимости предприятий аграрной сферы.

В. В. Московцев, Ю. С. Провоторова

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В настоящее время государство и органы местного самоуправления сталкиваются со значительным числом проблем, решение которых не может ограничиваться бюджетами соответствующих уровней. В связи с этим сегодня особую актуальность приобретает механизм взаимодействие государства и бизнеса для решения наиболее острых социально-экономических задач развития региона.

Н. И. Корда

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АПК ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье анализируются основные показатели развития сельского хозяйства в Воронежской области, оцениваются перспективы в свете вступления России в ВТО. Особое внимание уделено свиноводческой отрасли, подверженной наибольшему риску со стороны зарубежных конкурентов.

РАЗДЕЛ 4: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

А. А. Жарков, Н. А. Анисимова

МАРКЕТИНГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассматривается необходимость учета покупательских предпочтений при маркетинговом планировании деятельности субъектов рынка жилья. Представлен макет маркетингового плана субъектов первичного и вторичного рынка жилой недвижимости.

О. Ю. Кузнецова

ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВА ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМООБУСЛОВЛЕННОСТИ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА В ТУРИСТСКИХ ФИРМАХ

В данной статье рассматриваются проблемы формирования маркетинговой стратегии туристской фирмы, структура и характеристики туристского продукта, а также автором предлагаются параметры оценки профессиональных качеств специалистов при подборе персонала.

В. С. Востриков

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ

Рассматриваются факторы совместной деятельности проектной группы, моделируются организационные и социально-психологические условия эффективного управления человеческими ресурсами при разработке проектов.

ABSTRACTS

SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

V. O. Boos, E. D. Vaisman

ON THE QUESTION OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

In the article, based on the results of the research and detection of intellectual capital specific characteristics, the principles of intellectual capital management were formulated and the basics of intellectual capital management methodical approach were proposed.

E. V. Popov, M. V. Vlasov

SCIENTIFIC PRODUCTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION

In article authors consider results of an empirical assessment of dependences of quantitatively measured results of universities from costs for scientific activity.

E. E. Kocherygina

METHODS OF THE ASSESSMENT AND WAYS OF RISK MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

In article the main methods and ways of risk management at the industrial enterprise are considered. The main characteristics of these methods are presented, their comparative analysis is given, and also classification of ways of risk management by efficiency and application possibility is given in the business sphere.

L. N. Pozdnyakova

TO A QUESTION OF A DIVERSIFICATION IN REGIONAL ECONOMY

In article the general questions of a diversification and its feature in regional economy are considered.

SECTION 2: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

A. N. Borisov, A. S. Efimyev

INNOVATIVE ACTIVITY OF MANAGING SUBJECTS IN THE MARKET OF FIRE EXTINGUISHING MEANS

The role of innovation in the market fire-fighting equipment has increased considerably. Without the use of innovation is almost impossible to create a competitive product that has a high degree of research intensity and innovation. Innovations are an effective means of competition, as the lead to the creation of new needs, to reduce production costs, to an influx of investment to improve ranking producer of new products.

A. P. Kuznetsov

OBORONNO–INDUSTRIAL COMPLEX AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

This article discusses the structure of tax incentives for companies engaged in the development and implementation of innovative products and services, problems and trends of improvement of taxation system for innovative business in Russia.

B. E. Gadzhimetov, E. L. Novikova

TAX POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION AS INSTRUMENT OF STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: KEY PROBLEMS OF SMALL BUSINESS

In article the effective way of transformation of an oboronno-industrial complex in the modern innovative center on the basis of oboronno-civil integration, in the form of state-private partnership is considered. As the centers of innovative transformations the large integrated structures (the enterprises, their complexes) are considered. Formation of such structure by association of the Voronezh enterprises of space-rocket branch is supposed.

P. V. Nikitin

STRATEGY AND TACTICS OF REALIZATION OF A STATE POLICY OF TRANSFORMATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS IN THE REGION

The directions of a state policy of transformation of social and economic systems of the depressive regions, providing introduction of two-level system of public management are considered.

SECTION 3: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

V. M. Zherebin

INFORMATION INDEX AS COMPONENT OF THE CHARACTERISTIC OF QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

The article describes current approaches to the consideration of the level of informatization concept in the frame of quality of life characteristic. The practice of conducting international comparisons required to improve perceptions of these categories, both in terms of expanding the list of factors considered, as well as increase the number of indicators. The composition of these characteristics are now include as necessary factor the society informatization level.

V. P. Voronin, A. K. Sotnikova, S. M. Manasyan

ASSESSMENT OF CHANGE OF PROFITABILITY ON THE BASIS OF TOOLS OF LIMITING CHARACTERISTICS

Economic crises are always connected with profitability and an assessment of its change, and also with a choice of the tools most acceptable for these purposes. In article the methodical approach for the bank organizations, and also possibilities of use of tools of limiting characteristics is considered.

A. V. Agibalov, A. A. Orekhov

THE OPTIMIZATION OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SPHERE BASED ON THE SUSTAINABLE GROWTH MODEL

The article suggested using the sustainable growth model as the basis of the optimization of the financial resources of the enterprise and of the increase its market value. The authors examine the increase in the value of the enterprise in relation to the parameters of its sustainability. Also the evaluation of the sustainability of the development and the economic value added creation of the enterprises of the agrarian sphere has been made.

V. V. Moskovtsev, U. S. Provotorova

IMPLEMENTATION OF PUBLIC–PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH

Currently, state and local governments are faced with a significant number of issues that can not be limited to the budgets of the respective levels. In this regard, especially relevant today, the mechanism of interaction between government and business to address the most pressing socio-economic problems of the region.

N. I. Korda

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF THE VORONEZH REGION

In the article the basic indicators of agricultural development in the Voronezh region are analyzed, prospects concerning WTO accession are estimated. Special attention is given to the pig-breeding branch subject to the greatest risk from foreign competitors.

SECTION 4: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

A. A. Zharkov, N. A. Anisimova

MARKETING PLANNING OF ACTIVITY OF SUBJECTS OF THE REGIONAL MARKETS OF RES–IDENTIAL REAL ESTATE

In article necessity of the account of consumer preferences is considered at marketing planning of activity of subjects of the market of habitation. The breadboard model of the marketing plan of subjects of the primary and secondary market of inhabited real estate is presented.

O. Yu. Kuznetsova

TOURIST PRODUCT AS A BASIS OF INTERRELATION AND INTERCONDITIONALITY OF MARKETING AND MANAGEMENT IN TOURIST FIRMS

This article discusses the problems of establishing a marketing strategy of tourist companies, structure and characteristics of a tourist product, and the author suggests recruiting assessment options for professional skills of specialists.

V. S. Vostrikov

FACTORS OF EFFICIENCY OF JOINT ACTIVITY OF DESIGN GROUP

Key factors influencing cooperative operations in project team are reviewed; organizational and psychological conditions required for efficient human resources management in project team are being evaluated and modeled.

СПИСОК АВТОРОВ

АГИБАЛОВ Александр Владимирович – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Воронежского ГАУ им. императора Петра I, e-mail: agi-64@mail.ru

АНИСИМОВА Надежда Александровна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Маркетинг» АОНО ВПО ИММиФ, e-mail: b0lahd@mail.ru

БООС Виктория Олеговна – аспирант кафедры «Экономика и финансы» ЮУрГУ, e-mail: Victoria_letter@mail.ru

БОРИСОВ Алексей Николаевич – к.т.н., д.э.н., директор СРО НП «ВГАСУ-Строй», e-mail: a_efimev@mail.ru

ВАЙСМАН Елена Давидовна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы» ЮУрГУ, e-mail: vaisman_elena@mail.ru

ВЛАСОВ Максим Владиславович – д.э.н., доцент, старший научный сотрудник Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, e-mail: Mvlassov@mail.ru

ГАДЖИМЕТОВ Бахад Эмриллахович – соискатель кафедры «Экономика труда и основ управления» ВГУ, e-mail: eitingon@econ.vsu.ru

ЕФИМЬЕВ Алексей Сергеевич – аспирант Воронежского ГАСУ, e-mail: a_efimev@mail.ru

ЖАРКОВ Александр Александрович – ассистент кафедры «Маркетинг» АОНО ВПО ИММиФ, e-mail: alexzharkov@live.ru

КОРДА Надия Ивановна – к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО МИКТ, e-mail: nikorda@rambler.ru

КОЧЕРЫГИНА Евгения Евгеньевна – аспирант кафедры «Менеджмент» МГУПИ, e-mail: E.E.Kocherigina@mail.ru

КУЗНЕЦОВ Андрей Петрович – аспирант кафедры «Экономика» МГИУ, e-mail: kuznetsovandrey@yandex.ru

КУЗНЕЦОВА Ольга Юрьевна – аспирант кафедры «Экономика» МГИУ, e-mail: kuznetsovandrey@yandex.ru

МОСКОВЦЕВ Валерий Витальевич – д.э.н., профессор, декан экономического факультета, зав. кафедрой «Менеджмент» ЛГТУ, e-mail: provotorovajs@gmail.com

НОВИКОВА Елена Львовна – заместитель по учебно-воспитательной работе МОУ «Гимназия № 5», г. Юбилейный, Московская обл., e-mail: eitingon@econ.vsu.ru

ОРЕХОВ Алексей Анатольевич – аспирант кафедры «Финансы и кредит» Воронежского ГАУ им. императора Петра I, e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

ПОЗДНЯКОВА Лариса Николаевна – соискатель кафедры «Региональная экономка и менеджмент» ВИЭСУ, e-mail: fes.nauka@ gmail.com

ПОПОВ Евгений Васильевич – д.э.н., профессор, руководитель Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, e-mail: epopov@mail.ru

ПРОВОТОРОВА Юлия Сергеевна – ассистент кафедры «Менеджмент» ЛГТУ, e-mail: provotorovajs@gmail.com

THE LIST OF AUTHORS

AGIBALOV Aleksandr Vladimirovich – Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Chair «Finance and Credit» VSAU after Imperator Peter I, e-mail: agi-64@mail.ru

ANISIMOVA Nadezda Aleksandrovna – Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Chair «Marketing» AONO VPO IMMF, e-mail: b0lahd@mail.ru

BOOS Viktoriya Olegovna – post-graduate of the Chair «Economy and Finance» SUSU, e-mail: Victoria_letter@mail.ru

BORISOV Aleksey Nikolaevich – Candidate of Technical Science, Doctor of Economics, Head of SRO NP «VGASU-Stroy», e-mail: a_efimev@mail.ru

VAISMAN Elena Davidovna – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economy and Finance» SUSU, e-mail: vaisman_elena@mail.ru

VLASOV Maksim Vladislavovich – Doctor of Economics, Associate Professor, senior research associate center of the Economic Theory Institute of Economics The Urals Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia, e-mail: vaisman_elena@mail.ru

GADZHIMETOV Bahad Emrailovich – competitor of the Chair «Economy of Work and Management Bases» VSU, e-mail: eitingon@econ.vsu.ru

EFIMYEV Aleksey Sergeevich – post-graduate student VSUCEA, e-mail: a_efimev@mail.ru

ZHARKOV Aleksandr Aleksandrovich – assistant of the Chair «Marketing» AONO VPO IMMF, e-mail: alexzharkov@live.ru

KORDA Nadya Ivanovna – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Finance and credit» NOU VPO «IICT», e-mail: nikorda@rambler.ru

KOCHERYGINA Evgeniya Evgenevna – post-graduate student of the Chair «Management», MSUIMCS, e-mail: E.E.Kocherigina@mail.ru

KUZNETSOV Andrey Petrovich – post-graduate student of the Chair «Economy» MSIU, e-mail: kuznetsovandrey@yandex.ru

KUZNETSOVA Olga Yurievna – post-graduate student of the Chair «Economy» MSIU, e-mail: kuznetsovandrey@yandex.ru

MOSKOVTSEV Valeriy Vitalievich – Doctor of Economics, Professor, dean of economics department, Head of the Chair «Management» LSTU, e-mail: provotorovajs@gmail.com

NOVIKOVA Elena Lvovna – the deputy on teaching and educational work Municipal educational institution «Gymnasium of № 5, Yubikeyniy, Moscow region, e-mail: eitingon@econ.vsu.ru

OREHOV Aleksey Anatolievich – post-graduate of the Chair «Finance and Credit» VSAU after Imperator Peter I, e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

POZDNYAKOVA Larisa Nikolaevna – competitor of the Chair «Regional Housekeeper And Management» VIESM, e-mail: fes.nauka@ gmail.com

POPOV Evgenyi Vasilievich – Doctor of Economics, Professor, head of the center of the economic theory Institute of economics The Urals Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia, e-mail: epopov@mail.ru

PROVOTOROVA Yulya Sergeevna – assistant of the Chair «Management» LSTU, e-mail: provotorovajs@gmail.com

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методологический и научно-практический журнал «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей, кратких сообщений, а также обзоры (по согласованию с редакцией). Опубликованные материалы, а также материалы, представленные для публикации в других журналах, к рассмотрению не принимаются.

1.2. Полные статьи принимаются от 8 до 10 страниц рукописи и содержат до 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и до 4 рисунков.

1.3. Для публикации статьи авторам необходимо предоставить в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи, УДК, таблицы, рисунки и подписи к ним (все в 2 экз.);

2) аннотацию и название статьи, ключевые слова и список литературы, инициалы и фамилию автора на русском и английском языках (в 2 экз.);

3) файлы всех предоставляемых материалов на электронном носителе;

4) сведения об авторах: их должности, ученые степени и научные звания, служебные адреса и телефоны, телефаксы и адреса электронной почты с указанием автора, ответственного за переписку с редакцией.

1.4. В течение недели со дня поступления рукописи в редакцию авторам направляется уведомление о ее получении с указанием даты поступления и регистрационного номера статьи. Оплата за публикацию статьи с аспирантов не взимается.

1.5. Статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии, научному и контрольному редактированию. В статье приводятся первоначальная дата поступления рукописи в редакцию и дата принятия рукописи к печати после переработки.

2. СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИЙ

2.1. Публикация полных статей, кратких сообщений и обзоров начинается с индекса УДК, затем следуют инициалы и фамилии авторов, заглавие статьи, развернутые названия научных учреждений, страна. Далее приводятся краткие аннотации и ключевые слова на русском и английском языках.

2.2. Редколлегия рекомендует авторам структурировать предоставляемый материал, используя подзаголовки: ВВЕДЕНИЕ, МЕТОДИКА ЭКСПЕРИМЕНТА, ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ, СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСИ

3.1. Текст статьи должен быть напечатан через полтора интервала на белой бумаге формата А4, с полями ~ 2,5 см с левой стороны, размер шрифта 14 (Times New Roman Cyr).

3.2. Все страницы рукописи следует пронумеровать, включая список литературы, страницы с таблицами, рисунками и подписями. Каждая таблица должна иметь тематический заголовок.
3.3. Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на источники нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
3.4. Рисунки прилагаются отдельно. Формат рисунка должен обеспечивать ясность передачи всех деталей. Надписи на рисунках даются на русском языке; размерность величин на осях координат обычно указывается через запятую (например, U, В; t, с). Подрисуночная подпись должна быть самодостаточной, без апелляции к тексту. На обратной стороне рисунка следует указать его номер, фамилию первого автора, пометить, если требуется, «верх» и «низ».
3.5. Ссылка на использованную литературу дается в тексте цифрой в квадратных скобках. Если ссылка на литературу есть в таблице или подписи к рисунку, ей дается порядковый номер, соответствующий расположению данного материала в тексте статьи. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1 2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание, ссылки располагаются в порядке цитирования.

4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ

4.1. В состав электронной версии должны входить: файл, содержащий текст статьи в формате Microsoft Word с точным указанием версии редактора и иллюстрации, и файлы, содержащие иллюстрации.
4.2. Текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman Cyr, 14-й кегль, через 1,5 интервала, с одинарными пробелами (многократные пробелы не должны использоваться для создания абзацных отступов и расширения междусловных промежутков); абзацный перевод строки (клавиша Enter) используется только для создания нового абзаца, и НЕ применяется для принудительного перевода строк внутри абзаца.
4.3. При подготовке графических объектов в растровом формате желательно использовать форматы TIFF, BMP; допустим JPEG хорошего качества (с умеренным сжатием), и придерживаться следующих требований: для сканирования штриховых рисунков – 300 dpi (точек на дюйм); для сканирования полутоновых рисунков и фотографий – не менее 200 dpi (точек на дюйм).
4.5. Имена приложенных графических файлов должны содержать цифру, совпадающую с номером рисунка в статье.
4.6. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты.
4.7. К комплекту файлов должна быть приложена опись (возможно в виде файла) с указанием названия и версии текстового редактора, имен файлов, названия статьи, фамилий и инициалов авторов.

ДЛЯ ЗАМЕТОК