Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера

Экономическая теория (08.00.01)
Экономика и управление народным хозяйством (08.00.05)
Финансы, денежное обращение и кредит (08.00.10)
Бухгалтерский учет и статистика (08.00.12)
Мировая экономика (08.00.14)
Математические и инструментальные методы экономики (08.00.13)
Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право (12.00.03)

Вестник Научно-исследовательского центра
корпоративного права, управления и венчурного инвестирования
Сыктывкарского государственного университета

Выпуск № 4

Сыктывкар 2007

УДК 33
ББК 65

Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Сыктывкарский государственный университет - Электрон. вестник – Сыктывкар: СыктГУ, 2005.

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: http://www.syktsu.ru/

Доступен также на электронном оптическом диске (CD-ROM): 12 см.

Минимальные системные требования: IBM-совместимый PC (Pentium, 133 МГц, RAM 32 Мб, SVGA монитор 800x600, High Color, CD-ROM-дисковод, Windows 98/NT/XP, Adobe Acrobat Reader)

Адрес редакции Вестника:
167000, г. Сыктывкар, ул. Старовского 55, каб. 305
Телефон: (8212) 32-26-29
Факс: (8212) 43-68-20
Электронная почта : koet@syktsu.ru
Адрес в сети Интернет: http://www.syktsu.ru/

© СыктГУ, 2007.

Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета

Учредитель и издатель:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сыктывкарский государственный университет». 167000 Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55.

Главный редактор:

А.П. Шихвердиев – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Е.А. Бадокина – к.э.н., профессор, декан финансово-экономического факультета Сыктывкарского государственного университета;

В.М. Белецкий – к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса Сыктывкарского государственного университета;

С.П. Болотов - д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

С.В. Бочкова – к.э.н., доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Сыктывкарского государственного университета;

Л.И. Бушуева – к.э.н., доцент, декан факультета управления Сыктывкарского государственного университета;

В.В. Жиделева – д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова;

В.В. Каюков – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории Ухтинского государственного технического университета;

П.А. Колмаков – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса Сыктывкарского государственного университета;

Ю.С. Новиков – д.э.н., профессор, ректор Института управления и международных связей;

Ю.Ф. Попова – к.э.н., доцент, зав. кафедрой маркетинга и статистики Сыктывкарского государственного университета;

И.К. Проничев – к.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

И.И. Рейшахрид – д.э.н., профессор Воркутинского горного института;

В.В. Фаузер– д.э.н., профессор, зав. отделом Института социально-экономических и энергетических проблем Севера УрО РАН.

Редакционный совет:

М.И. Беркович – д.э.н., профессор, академик РАЕН декан экономического факультета Костромского государственного технического института;

А.О. Блинов – д.э.н., профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Н.М. Большаков - д.э.н., профессор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова, академик РАЕН;

В.В. Грибанов - доктор политических наук, профессор, ректор КРАГСиУ;

В.Н. Задорожный - д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского государственного университета;

В.И. Иванов – д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов и кредита Санкт-Петербургского государственного университета;

С.В. Манасарянц – президент Торгово-промышленной палаты Республики Коми;

В.К. Павлов – д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента Белгородского государственного университета;

А.В. Сидорова – д.э.н., профессор, зав. кафедрой статистики Донецкого национального университета;

В.А. Статьин – генеральный директор Объединения по защите интересов акционеров предприятий и организаций (ОПИАК), заместитель директора Российского института директоров;

И.Е. Стукалов – к.э.н., министр экономического развития Республики Коми;

Н.Д. Цхадая – д.т.н., профессор, академик РАЕН, ректор Ухтинского государственного технического университета.

Ответственные за выпуск:

А.А. Вишняков – к.э.н, доцент, заместитель руководителя Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

А.В. Серяков – начальник департамента «Public Relations» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

А.А. Забоев – начальник департамента «корпоративного управления» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

Технический секретарь:

Д.Д. Тюрнина

СОДЕРЖАНИЕ

Бадокина Е.А., Швецова И.Н. Совершенствование инвестиционной политики на основе оценки капитала 6
Иванов В.А. Концептуальные положения активизации инновационной деятельности в АПК Северного региона 20
Ковров Е.Б. Мосолкина Т.Е., Иноземцева Н.Е. О компенсационных механизмах на рынке ценных бумаг 31
Панфилова Е.Е. К вопросу о формировании системы корпоративного управления в промышленной организации 37
Плесовский П.А. Медицинская услуга как социальное и экономическое благо 54
Сидорова В.А. Органы местного самоуправления поселений Республики Коми: некоторые аспекты управленческой деятельности в 2005-2007 годах 63
Фаузер В.В. Проектное финансирование: мировой опыт и российская практика 69
Чесноков В.П. Методология и теории исследования социально-экономических систем различного уровня 79
Шихвердиев А.П. Информация о принятии Декларации принципов профессионального сообщества корпоративных директоров 84
Информация о IV Северном социально-экологическом конгрессе «Северное измерение глобальных проблем: первые итоги Международного полярного года» 97

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ 99
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ 101
УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ 102

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА

Бадокина Е.А., Швецова И.Н.

Современная российская экономика характеризуется ростом инвестиций в основной капитал, довольно высоким их удельным весом в ВВП и, как следствие, положительной динамикой коэффициента обновления основных фондов. В то же время степень износа основных фондов остается довольно высокой, деятельность организаций (предприятий) во многих случаях убыточна, а большое их количество указывает на недостаток собственных средств для финансирования инвестиций и низкую прибыльность вложений в основной капитал. Слабой стороной обоснования инвестиционных управленческих решений на мини- и мезоуровнях является то, что использование цены капитала в качестве нормы дисконта для определения критериев эффективности инвестиций носит интуитивный характер и слабо подкреплено комплексными экономическими расчетами, которые позволили бы учесть особенности российского финансового рынка, региона и отрасли. Порядок расчета цены капитала, определяемый действующими нормативными документами не дает ясного ответа на вопрос относительно подходов к оценке каждого компонента капитала. Использование литературных источников вызывает затруднения в связи с разнообразием моделей оценки собственного капитала. Важно сделать акцент на более обоснованном выборе альтернатив инвестирования и расширении методологической базы оценки эффективности и управления инвестициями за счет предложения и адаптации к российским условиям методического и математического аппарата определения цены капитала, сформированного в странах с рыночной экономикой.

Проблема обоснованной оценки капитала достаточно полно представлена в работах зарубежных авторов: Александера Г., Бансала В. К., Бейли Дж., Брейли Р., Бригхема Ю., Ван Хорна Дж.К., Гапенски Л., Дамодарана А., Зви Б., Йеа Т., Коласса Б., Крушвица Л., Маршалла Дж. Ф., Модильяни Ф., Майерса С., Мертона Р., Миллера М., Шарпа У., Эстрада Х., Gaffen Gr. S., Hardouvelis G., Lawrence D., Malliaropulas D., Pastor L., Priestlly R., Reilly R., Schall C., Stambaugh R., Tham J., Velez-Pareja I. При этом вопросы корректировки моделей на развивающихся рынках капитала (к которым относится российский финансовый рынок) обнаружены только в работе Эстрада Х.

В современной российской экономической литературе проблема цены капитала поднимается в работах Бланка И.А., Бочарова В.В., Виленского П.Л., Гуковой А.В., Ковалева В.В, Колягина А., Лившица В.Н., Лимитовского М.А., Ломакиной Т.П., Паламарчука В., Панферова Г., Синадского В., Смоляка С.А., Тепловой Т.В. Однако вопросы обоснования прогнозной цены капитала и использования результатов оценки капитала при разработке инвестиционной политики в регионе не получили комплексного научного освещения и должной практической разработки.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы на основе совершенствования методики определения цены капитала обосновать использование результатов оценки капитала для принятия управленческих инвестиционных решений на мини- и мезоуровнях и предложить рекомендации по разработке инвестиционной политики в регионе.

Научно обоснованная парадигма региона как квазикорпорации предполагает, что регион является не подсистемой государственной и

национальной экономики, а крупным субъектом собственности и экономической деятельности, обладает ресурсным потенциалом для саморазвития, становится участником конкурентной борьбы. Реализация инвестиционной модели развития региона и соблюдение принципа инвестиционной обеспеченности в таких условиях ведут к тому, что регион рассматривается как портфель инвестиций и задача состоит в оптимизации структуры инвестиций в регионе для его устойчивого развития.

Формирование региональных финансовых рынков и рынков инвестиционных ресурсов, обусловленное имеющим место в России региональным разбросом, с одной стороны, и существование цены капитала в некотором пространстве, с другой стороны, позволяют цену капитала рассмотреть в пределах отдельного региона. Перераспределение финансовых и инвестиционных ресурсов на региональном рынке осуществляется посредством цены капитала.

В результате цена капитала может быть использована при разработке инвестиционной политики и обосновании управленческих инвестиционных решений на мини-уровне (уровне отдельного инвестиционного проекта) и на мезоуровне (в качестве фактора, воздействующего на инвестиционную активность в регионе).

Изменение целей инвестиционной политики в разных фазах экономического развития приводит к изменению и роли цены капитала (табл. 1).

Таблица 1

Фаза экономического развития, цели инвестиционной политики и роль цены капитала

Фазы экономи-ческого развития	**Стратегия**	**Цели инвестиционной политики**	**Роль цены капитала**
Кризис и депрессия	Выживания	Сохранение, поддержка и укрепление части основного капитала, наиболее жизнеспособной и перспективной, пригодной для производства конкурентоспособной продукции	Цена капитала как индикатор издержек капитала для финансирования принципиально новых инвестиционных проектов
Оживление и подъем	Прорыва, инвестиционный бум	Своевременное и комплексное осуществление инвестиций и инноваций, способствующих расширению освоенных рыночных ниш и завоеванию новых	Цена капитала как инструмент выбора приоритетных инвестиций и инноваций и оценки эффективности инвестиционных проектов на региональном уровне
Зрелость	Стабильное развитие	Государственная политика минимальна, инновации и инвестиции реализуются обычным рыночным путем в соответствии с выработанной на микро уровне политикой. Инвестиционная политика должна своевременно учитывать перемены курса на различных фазах экономического цикла	Цена капитала для принятия инвестиционных решений на мини-уровне и информационное сопровождение инвестиционного процесса со стороны региональных властей

Источник: составлено авторами.

Цена капитала выступает отдельным показателем наряду с инвестиционным климатом, инвестиционной привлекательностью, инвестиционным потенциалом. Основное отличие заключается в том, что цена капитала показывает альтернативные затраты вложения в данное направление инвестиционной деятельности, с ее помощью возможно оценить требуемую инвестором норму доходности и учесть ее как норму дисконта.

Таким образом, именно формирование региональных финансовых рынков и рынков инвестиционных ресурсов, научно обоснованная парадигма региона как квазикорпорации позволяют поставить вопрос об использовании цены капитала в региональном разрезе. Это требует наполнения новым содержанием сложившейся методологической базы оценки капитала.

В российской практике применяются различные модели определения цены капитала. Исследование показывает, что возможно говорить о 6 подходах к определению цены капитала. А именно:

1) в качестве минимальной цены капитала рассматривается темп роста цен (индекс инфляции);

2) минимальной ценой капитала в форме нераспределенной прибыли можно считать средневзвешенную процентную ставку по депозитам организаций (предприятий) в валюте Российской Федерации, т.к. в финансовых условиях Республики Коми и других регионов России существенной альтернативой инвестиций в акции является вложение средств на депозиты юридических лиц;

3) корректировка стоимости заемного капитала при обосновании требуемой доходности акций;

4) прямой расчет стоимости собственного капитала, а также его модифицированный вариант на основе оценки потребности в предполагаемой прибыли;

5) определение цены собственного капитала по рыночным моделям и цены заемного капитала, а также расчет средневзвешенной цены капитала;

6) определение цены капитала в соответствие с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов», утв. Мин.экономики РФ, Мин.финансов РФ, Гос.комитетом РФ по строит., арфихтект. и жилищной политике 21 июня 1999 г. №ВК 477 и Постановлением Правительства РФ «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» от 22 ноября 1997 г. №1470, а также Постановлением Правительства Республики Коми «О порядке принятия решений о финансировании инвестиционных проектов за счет средств республиканского бюджета Республики Коми» от 30 июня 2005 г. №187 в послед.ред.

Первые четыре подхода могут быть охарактеризованы как нерыночные (интуитивные), пятый подход как рыночный подход к оценке капитала, шестой подход - нормативный.

Однако такие подходы слабо учитывают особенности российского финансового рынка, изолированы от региональной и отраслевой специфики, в большей части не являются рыночными, а, следовательно, в полной мере обоснованными для принятия управленческих инвестиционных решений.

Как известно, состав и структура капитала выступают важнейшими факторами изменения его цены. Динамика коэффициента финансового левериджа за 2000-2005 гг. по организациям Республики Коми свидетельствует об увеличении финансовой зависимости организаций региона. Преобладание в структуре капитала источников с более низкой ценой (обязательств) ведет к снижению цены капитала. В то же время оценки выгодности привлечения обязательства показывают, что складывается отрицательный эффект финансового левериджа, то есть привлечение обязательств снижает рентабельность собственного капитала. Факторами отрицательного эффекта финансового левериджа послужили низкая рентабельность активов и проданных товаров при высокой расчетной ставке процента, а факторами его изменения в течение анализируемого периода - изменение ставки налога на прибыль, изменение расчетной ставки процента и коэффициента финансового левериджа (табл.2).

Таблица 2

Динамика рентабельности, финансового левериджа и удельного веса убыточных организаций в Республике Коми за 2000-2005 гг., %

Показатели	Годы					
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Рентабельность активов	7.00	6.70	3.30	3.30	6.30	9.30
Рентабельность проданных товаров	23.00	18.00	9.00	11.40	14.80	15.00
Коэффициент финансового левериджа*, в долях	0.17	0.34	0.39	0.59	0.74	0.57
Эффект финансового левериджа по рентабельности активов*	-2.12	-3.52	-5.13	-6.59	-6.39	-3.29
Эффект финансового левериджа по рентабельности проданных товаров*	-0.22	-1.04	-3.45	-2.96	-1.64	-0.81
Финансовый результат, скорректированный на ИПЦ, к капиталу и резервам	12.09	10.72	5.30	6.92	15.19	22.01
Удельный вес убыточных организаций	47	45	47	45	41	41
Справочно: ставка налога на прибыль	30	35	24	24	24	24
Справочно: средняя расчетная ставка процента	24.88	22.76	20.70	18.00	17.73	16.86

* Коэффициент финансового левердижа = Заемный капитал/Собственный капитал; Эффект финансового левериджа = (1-Ставка налога на прибыль)*(Рентабельность активов (проданных товаров) – Средняя расчетная ставка процента)*Коэффициент финансового левердижа

Источник: составлено и рассчитано авторами по данным Комистата

Снижение средней расчетной ставки процента и положительное отношение финансового результата к капиталу и резервам (табл. 2) формирует потенциал снижения цены капитала в регионе. Однако высокий удельный вес убыточных организаций требует предоставления инвесторам дополнительной премии за риск убытков. Убыточность организаций выступает главным показателем, который может отпугнуть инвесторов, ориентированных на высокие прибыли региона, а включение в оценки капитала премии за риск убытков отразит риск инвестирования в региональные компании, обладающие меньшим капиталом и прозрачностью.

Отраслевая структура производства промышленной продукции в регионах Северо-Западного федерального округа различна. Можно предположить, что, чем меньше в регионе удельный вес отраслей с более высоким уровнем риска, тем ниже будет совокупный риск и ниже требуемая норма доходности.

Большинство организаций Республики Коми имеют слабо выраженную рыночную ориентацию, низкую прозрачность и высокую концентрацию собственности. Так, на биржевом рынке торговля акциями эмитентов Республики Коми практически не ведется либо носит спонтанный характер. За период 2000-2005 гг. соотношение капитализации и собственного капитала компаний составляло не более 40%. В СКРИН на начало 2006 г. представлена информация по 204 открытым акционерным обществам, зарегистрированным на территории Республики Коми, по 97% из них нет полной информации либо она отсутствует; в выборке из 25 обществ, доля организаций, находящихся в собственности одного лица, владеющего более 25% уставного капитала, составляла в среднем 44%. В этой ситуации наиболее точно отразить отраслевую специфику региона возможно через коэффициент оборачиваемости собственных средств. Увеличение скорости оборота собственных средств будет снижать цену капитала, т.к. сокращает период возврата инвестированных ресурсов.

Таким образом, для адаптации методического и математического аппарата определения цены капитала к условиям развития российских регионов необходимо учитывать комплекс региональных факторов, таких как состав и структура капитала, удельный вес убыточных организаций, отраслевая структура производства промышленной продукции, оборачиваемость собственных средств. Это требует корректировки формулы расчета цены капитала, основанной на модели оценки капитальных активов, на отраслевую структуру производства промышленной продукции, премию за риск убытков и премию (скидку) за оборачиваемость собственных средств.

Цена капитала с учетом корректировки определяется по формуле (1):

$$WACC' = r'_e \bullet d_e + r_l \bullet d_l + k \qquad (1),$$

в том числе $r'_e = r_f + \beta'(r_m - r_f) + r_{ar}$ (2)

и $\beta' = \sum_{i=1}^{n} d_i * \overline{\beta_i}$ (3),

где *WACC'* - цена капитала, рассчитанная как средневзвешенная величина;

r'_e- цена собственного капиталам по модели оценки капитальных активов; r_f - безрисковая ставка доходности;

ß' - коэффициент систематического риска «бета», отражающий изменение доходности компании по сравнению с доходностью рынка и скорректированный на отраслевую структуру производства промышленной продукции в регионе;

$(r_m - r_f)$- премия за рыночный риск;

r_{ar} – процент премии за риск убытков;

d_i – удельный вес объема промышленной продукции отрасли *i* в регионе;

$\overline{\beta_i}$ - среднее значение «бета»-коэффициента в отрасли *i;*

d_e - доля собственного капитала в объеме инвестируемого капитала; r_l - цена заемного капитала;

d_l - доля заемного капитала в объеме инвестируемого капитала;

k - премия (скидка) за оборачиваемость собственного капитала в отрасли.

Такая методика расчета цены капитала, предусматривающая возможность проведения оценок капитала на данных региональной статистики, позволит дополнительно учесть региональные особенности, обеспечит инвестора данными по динамике нормативного базового значения цены капитала. Прогнозы цены капитала для принятия перспективных решений будут строиться на выявлении тенденций ее изменения в расчетных периодах. Предлагаемая методика является комплексной, т.к. затрагивает все этапы оценки капитала: оценку собственного и заемного капитала, определение средневзвешенной цены капитала, корректировку на риск (региональный и отраслевой).

По методике расчета и прогнозирования цены капитала были получены оценки капитала по регионам Северо-Западного федерального округа за 2003-2007 гг. Результаты расчетов позволяют выявить тенденцию снижения цены капитала, что указывает на снижение риска региональных инвестиций. Более высокая цена капитала в Республике Коми означает, что инвесторы, которые

планируют вложение средств в регион, будут идти на более высокие риски и при этом требовать более высокую норму доходности (табл. 3 и 4).

Таблица 3

Динамика средневзвешенной стоимости капитала, рассчитанной на посленалоговой базе с учетом премии за риск убытков по регионам Северо-Западного федерального округа за 2003-2007 гг., %

Регионы	Годы				
	2003	2004	2005	2006	2007*
Архангельская область	20.94	17.76	16.57	16.39	15.35
Вологодская область	16.89	13.47	12.06	11.64	10.43
Калининградская область	15.63	16.56	15.49	14.42	13.96
Ленинградская область	17.05	14.26	12.47	11.68	11.08
Мурманская область	17.74	15.83	14.91	13.00	12.08
Новгородская область	16.15	15.89	15.64	15.38	15.13
Псковская область	16.99	16.01	15.03	14.05	13.07
Республика Коми	18.13	16.82	15.52	14.21	12.91
г. Санкт-Петербург	9.86	13.59	12.58	10.82	10.33

* Для получения прогнозных оценок 2007 г. была построена линейная модель средневзвешенной цены капитала ($y=-0.0131x+0.1944$); рассчитано значение величины достоверности аппроксимации ($R^2=1$), которое позволяет говорить о точности ее построения.

Источник: составлено и рассчитано авторами по данным Комистата

Таблица 4

Ранжирование регионов Северо-Западного федерального округа в 2007 г. по цене капитала

Зона низкой цены капитала (до 12%)	Зона средней цены капитала (от 12% до 14%)	Зона высокой цены капитала (более 14%)
Вологодская область Ленинградская область г. Санкт-Петербург	Калининградская область Мурманская область Псковская область Республика Коми	Архангельская область Новгородская область

Виды экономической деятельности региона, в которых наблюдается более высокая скорость оборота собственных средств, имеют более низкую цену капитала по сравнению со средневзвешенной ценой капитала в регионе, что отражает более низкий базовый уровень доходности при эквивалентно невысоком риске.

Однако по отдельным видам экономической деятельности рентабельность капитала не покрывает его цену, и такие виды деятельности не могут формировать положительную добавленную стоимость. Это должно быть учтено при разработке региональной инвестиционной политики (табл. 5).

Таблица 5

Цена капитала и финансовые показатели по видам экономической деятельности в Республике Коми в 2005 г.

Виды экономической деятельности	Собственные средства		Капитал всего		Прибыль от продаж		Выручка от продаж		Рентабель-ность капитала*, %	Коэффици-ент оборачиваемости собственных средств*	Цена капитала, %	Покрытие цены капитала *, %
	Млн. руб.	Уд.вес, %	Млн. руб.	Уд.вес, %	Млн.руб.	Уд.вес, %	Млн.руб.	Уд.вес, %				
Добыча полезных ископаемых	24382	41.55	97379	62.86	18544	28.31	89873	58.29	19.04	3.69	11.19	7.86
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	23524	40.09	95640	61.74	18486	28.23	88466	57.38	19.33	3.76	11.11	8.22
Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	23524	40.09	78798	50.86	15063	23.00	72591	47.08	19.12	3.09	11.79	7.33
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	858	1.46	1739	1.12	59	0.09	1407	0.91	3.39	1.64	13.23	-9.84
Добыча металлических руд	763	1.30	1061	0.68	15	0.02	615	0.40	1.41	0.81	14.07	-12.65
Добыча прочих полезных ископаемых	95	0.16	678	0.44	14	0.02	792	0.51	2.06	8.34	6.54	-4.47
Обрабатывающие производства	17228	29.36	31647	20.43	47222	72.10	47882	31.06	149.21	2.78	12.09	137.12
Производство пищевых продуктов, включая напитки	713	1.22	1274	0.82	119	0.18	1524	0.99	9.34	2.14	12.74	-3.40
Текстильное и швейное производство	427	0.73	984	0.64	78	0.12	1269	0.82	7.93	2.97	11.90	-3.97
Обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме производства мебели	3432	5.85	5721	3.69	726	1.11	6739	4.37	12.69	1.96	12.91	-0.22
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	9602	16.36	14029	9.06	2593	3.96	14687	9.53	18.48	1.53	13.34	5.14
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	9549	16.27	13955	9.01	2586	3.95	14559	9.44	18.53	1.52	13.35	5.18
Производство нефтепродуктов	2693	4.59	8638	5.58	1115	1.70	22014	14.28	12.91	8.17	6.70	6.21
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	69	0.12	365	0.24	12	0.02	631	0.41	3.29	9.14	5.73	-2.44
Производство готовых металлических изделий	100	0.17	251	0.16	30	0.05	322	0.21	11.95	3.22	11.65	0.30
Производство машин и оборудования	110	0.19	137	0.09	24	0.04	212	0.14	17.52	1.93	12.95	4.57
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	17067	29.09	27133	15.92	-274	-0.42	16429	10.66	-1.01	0.96	13.91	-14.92
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	16138	27.50	24665	9.87	-55	-0.08	14782	9.59	-0.22	0.92	13.96	-14.18
Производство, передача и распределение электроэнергии	11585	19.74	15285	5.78	459	0.70	10121	6.56	3.00	0.87	14.00	-11.00
Производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	4225	7.20	8950	1.59	-612	-0.93	4351	2.82	-6.84	1.03	13.84	-20.68
Сбор, очистка и распределение воды	929	1.58	2468	5.58	-219	-0.33	1647	1.07	-8.87	1.77	13.10	-21.97
Медиана	**3 432.00**	**5.85**	**8 638**	**5.58**	**78.00**	**0.12**	**6 739**	**4.37**	**9.34**	**1.96**	**12.91**	**-2.44**

* Рентабельность капитала = Прибыль от продаж/Капитал всего; Коэффициент оборачиваемости собственных средств = Выручка от продаж/Собственные средства; Покрытие цены капитала = Рентабельность капитала - Цена капитала. Источник: расчеты автора по данным Территориального органа Федерального агентства по статистике Республики Коми

Источник: составлено и рассчитано авторами по данным Комистата

На миниуровне методика расчета и прогнозирования цены капитала может быть положена в основу разработки методических рекомендаций по определению цены капитала для оценки инвестиционных проектов при формировании перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов в регионе.

В этом случае, методические рекомендации по определению цены капитала для оценки инвестиционных проектов при формировании перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов будут включать:

- нормы дисконта проектов на основе предложенной методики определения цены капитала;
- проведение многовариантных расчетов чистого дисконтированного (приведенного) дохода (NPV) проекта по различным нормам дисконта с целью оценки чувствительности к изменению нормы дисконта и рисков;
- на основе полученных многовариантных оценок NPV рассчитывается относительный размах вариации по NPV (4):

$$R_m=(NPV_{max}/NPV_{min})*100\% \ (4),$$

где R_m - относительный размах вариации NPV; NPV_{max} - максимальное значение NPV при различных ставках дисконта; NPV_{min} - минимальное значение NPV при различных ставках дисконта.

Если R_m больше 100%, то проект высоко чувствителен к изменению нормы дисконта и обладает высоким уровнем риска. Если R_m меньше 100%, но больше 50%, то проект умеренно чувствителен к изменению нормы дисконта и обладает нормальным уровнем риска. Если R_m меньше 50%, то проект слабо чувствителен к изменению нормы дисконта и обладает низким уровнем риска;

- сравнение цены капитала с внутренней нормой доходности (IRR) проектов или нормой рентабельности (PI) для определения запаса финансовой прочности проекта;
- в систему балльной оценки эффективности инвестиционных проектов (Приложение 4 Постановления Правительства Республики Коми «О порядке принятия решений о финансировании инвестиционных проектов за счет средств республиканского бюджета Республики Коми» №187от 30 июня 2005 г.) включается п. 4.3.6. «Размах вариации NPV проекта».

Границы значения и величина оценочного балла устанавливаются следующие: 0%<Rm<50% - 6 баллов; 50%<Rm<100% - 4 балла; Rm>100% - 2 балла.

Возможность эффективного использования данных методических рекомендаций подтверждена экспериментальными расчетами на примере инвестиционного проекта строительства дополнительных двух секций нового золоотвала ТЭЦ в Республике Коми (проект 1) и сдвоенного проекта строительства жилых домов в г. Сыктывкаре, результатами обследования каталогов инвестиционных проектов регионов Северо-Западного федерального округа в апреле - июле 2007 г.

По нашему мнению, разработанные методические рекомендации по определению цены капитала для оценки инвестиционных проектов при формировании перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов в регионе повысят качество их экспертизы и позволят предупредить реализацию убыточных проектов.

На мезоуровне оценки капитала положены в основу построения экономико-математической модели, описывающей зависимость цены капитала и инвестиций в регионе. Исходные данные к предлагаемой модели отражены в табл. 6.

Таблица 6

Сводная динамика цены капитала и показателей инвестиционной активности по регионам Северо-Западного федерального округу за 2003-2006 гг.

Показатели	Годы	Архангельская область	Вологодская область	Калининградская область	Ленинградская область	Мурманская область	Новгородская область	Псковская область	Республика Коми	г.Санкт-Петербург
Цена капитала, %	2003	20.94	16.89	15.63	17.05	17.74	16.15	16.99	18.13	9.86
	2004	17.76	13.47	16.56	14.26	15.83	15.89	16.01	16.82	13.59
	2005	16.57	12.06	15.49	12.47	14.91	15.64	15.03	15.52	12.58
	2006	16.39	11.64	14.42	11.68	13.00	15.38	14.05	14.21	10.82
Инвестиции в основной капитал (млн.руб.)	2002	23809	13923	7741	28212	9976	5008	3135	22059	76046
	2003	28629	18271	13699	49704	13182	8976	5614	25442	111678
	2004	32657	43109	19746	68561	14805	8795	5905	34481	112944
	2005	45234	61183	24235	78348	18764	13432	5631	54874	154128
	2006*	49112	62465	27251	88646	19778	13137	7028	52337	171257
Темп прироста инвестиций в основной капитал , %	2003	20.24	31.23	76.97	76.18	32.14	79.23	79.07	15.34	46.86
	2004	14.07	135.94	44.14	37.94	12.31	-2.02	5.18	35.53	1.13
	2005	38.51	41.93	22.73	14.27	26.74	52.72	-4.64	59.14	36.46
	2006	8.57	2.10	12.44	13.14	5.40	-2.20	24.81	-4.62	11.11
Доля инвестиций в основной капитал в ВРП, %	2003	27.11	16.30	27.79	37.06	16.21	22.84	18.47	21.82	25.63
	2004	21.22	26.29	30.10	39.34	12.53	18.67	16.18	24.42	21.77
	2005*	28.10	36.19	33.57	40.14	15.59	25.63	13.91	35.31	25.82
	2006*	26.84	32.49	33.27	39.64	14.66	22.40	15.51	30.12	25.35
Доля инвестиций в основной капитал в ВРП в ценах 2002 г., %	2002	28.14	16.71	18.65	27.74	14.40	15.41	12.54	23.67	20.71
	2003	33.92	21.78	34.43	39.59	21.76	25.31	20.13	25.38	27.89
	2004	28.11	42.60	40.17	44.32	20.68	23.03	20.40	34.28	25.20
	2005*	42.70	81.81	48.74	51.47	33.32	40.52	20.09	51.40	32.82
	2006*	44.66	73.96	53.71	56.53	36.25	40.27	24.23	56.07	34.60
Иностранные инвестиции (млн.руб.)	2002	272.4	31.6	47.7	148.3	20.2	61.6	3.9	106.7	881
	2003	234.3	286.6	56.2	239.7	21.6	212.8	6.2	89.9	695.8
	2004	266.8	1108.3	61.9	160.9	14.9	146.2	11.5	72.9	985.1
	2005	643.3	431	75.3	351.2	29.4	279.1	9.2	159.8	1417.1
	2006*	640.5	969.35	82.4	357.5	26.75	321.4	13	142.9	1469.15
Темп прироста иностранных инвестиций, %	2003	-13.99	806.96	17.82	61.63	6.93	245.45	58.97	-15.75	-21.02
	2004	13.87	286.71	10.14	-32.87	-31.02	-31.30	85.48	-18.91	41.58
	2005	141.12	-61.11	21.65	118.27	97.32	90.90	-20.00	119.20	43.85
	2006	-0.44	124.91	9.43	1.79	-9.01	15.16	41.30	-10.58	3.67

Источник: составлено и рассчитано авторами по данным Комистата

Корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи цены капитала (как факторного признака) и инвестиционной активности в регионе, определяемой через объем инвестиций в основной капитал, долю инвестиций в основной капитал в ВРП и объем иностранных инвестиций (как результативных признаков) по Республике Коми, показал, что связь между признаками сильная и обратная (линейные коэффициенты корреляции равны, соответственно, - 0.9199; -0.7661; -0.9787), выбранные линейные уравнения регрессии просты и имеют высокие оценки достоверности, а отклонение прогнозных показателей инвестиционной активности, полученных по данным уравнениям, от индикативного плана Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 годы и на период до 2015 года находится в пределах 8.00%.

Линейная зависимость инвестиций в основной капитал от цены капитала в Республике Коми показывает, что при снижении цены капитала на 1.00% инвестиции в основной капитал увеличиваются на 4.86% (рис. 1).

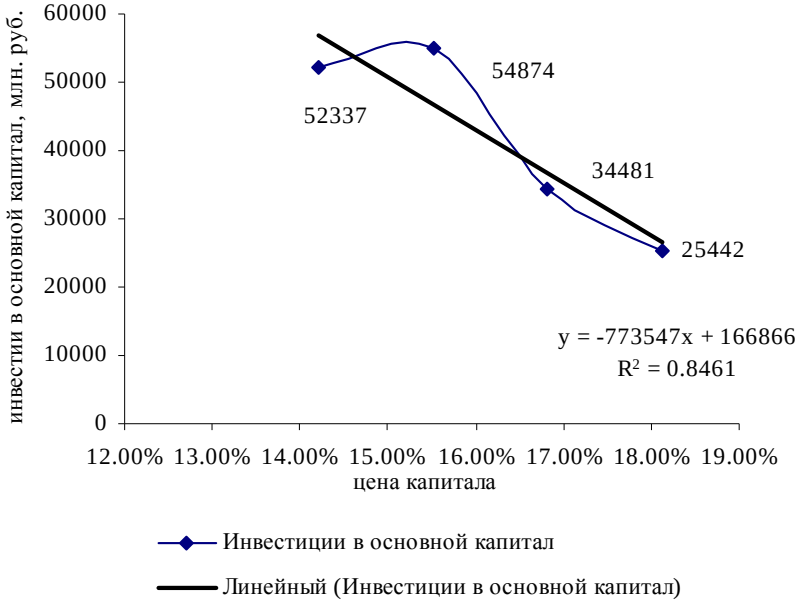

Рис. 1. Зависимость инвестиций в основной капитал от цены капитала по Республике Коми за 2003-2006 гг.

Линейная зависимость доли инвестиций в основной капитал в ВРП от цены капитала в Республике Коми (y=-2.7376x+0.7218) показывает, что при снижении цены капитала на 1.00% доля инвестиции в основной капитал в ВРП увеличивается на 2.74%.

Линейная зависимость иностранных инвестиций в основной капитал от цены капитала в Республике Коми (y=-1880.40x+420.44) показывает, что при снижении цены капитала на 1.00% инвестиции увеличиваются на 4.68%.

Выявленные зависимости могут быть использованы для прогнозирования инвестиций в основной капитал в регионе при изменении цены капитала.

Анализ факторов формирования и методик определения цены капитала позволил сформулировать комплекс мероприятий по совершенствованию инвестиционной политики в регионе на основе оценки капитала, который включает экономические и административные мероприятия:

К экономическим мероприятиям могут быть отнесены:

- возмещение части затрат по дополнительной эмиссии акций, чтобы стимулировать увеличение собственных источников финансирования инвестиций и повышать кредитоспособность организаций региона;

- дифференцировать меры государственной поддержки определенного вида экономической деятельности в зависимости от цены капитала и ее покрытия (рис. 2);

Покрытие цены капитала (-2.44%*)	**Положи-тельное**	- Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление	- Производство машин и оборудования	- Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них
	Близкое к 0.00%	- Производство готовых металлических изделий	- Обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме производства	-
		Ведущие виды экономической деятельности региона, выступающие ориентирами инвестиционной политики Республики Коми; для них необходимо развитие нормативно-правовой базы, административная и информационная поддержка, что даже более важно, чем финансовая поддержка из бюджета региона.		
		Низкая	**Средняя**	**Высокая**
		Цена капитала (12.91%*)		
Покрытие цены капитала (-2.44%*)	**Отрицательное**	- Текстильное и швейное производство - Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	- Производство пищевых продуктов, включая напитки	- Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических - Производство, передача и распределение электроэнергии - Производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)
		Создание стимулов для повышения эффективности финансового управления. Субсидирование процентных ставок по кредитам.		**Механизмы снижения затрат привлечения капитала. Государственные гарантии.**
		Низкая	**Средняя**	**Высокая**
		Цена капитала (12.91%*)		

* - медианы.

Рис. 2. Принятие управленческих инвестиционных решений в зависимости от величины покрытия цены капитала

- предусмотреть в бюджете Республики Коми на 2008 г. реальные суммы для финансирования инвестиционных расходов для фактической реализации форм

и методов государственной поддержки инвестиционной деятельности в соответствие с Законом Республики Коми «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» №71-РЗ от 16 июня 2005 г.

Административные мероприятия заключаются в расширении методической и информационной поддержки принятия управленческих инвестиционных решений:

- совершенствование экспертизы инвестиционных проектов при формировании перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов за счет разработанных автором методических рекомендаций по определению цены капитала. Рекомендуется дифференциация форм и методов государственной поддержки в зависимости от эффективности проекта (табл.7).

Таблица 7

Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности в Республики Коми в зависимости от эффективности проекта

Варианты	Коммерческая	Бюджетная	Социальная	Государственная поддержка
1	+	+	+	Режим благоприятствования и предоставление государственных гарантий по кредитам.
2	-	+	+	Субсидирование процентных ставок.
3	+	-	+	Проведение дополнительной экспертизы инвестиционного проекта.
4	-	-	+	

- предоставление инвесторам информации о цене капитала в регионе и отрасли;
- разработка специальных образовательных программ по инвестиционному менеджменту и статистическим методам анализа инвестиций;
- в части создания благоприятных условий по привлечению иностранных инвестиций: презентация стратегически важных инвестиционных проектов для Республики Коми путем сравнительной их оценки с другими проектами по цене капитала.

Представленные дополнения в региональную инвестиционную политику на основе оценки капитала позволят выделить приоритетные области инвестиций для их государственной поддержки, обеспечить оптимизацию структуры инвестиций в регионе и ускорить переход к инвестиционной модели развития региона.

Реализация мероприятий по совершенствованию инвестиционной политики на основе оценки капитала должна сопровождаться развитием инфраструктуры и кадрового потенциала как основ регионального уклада экономики.

В целом, исследование методик определения цены капитала и региональной инвестиционной политики позволили авторам сформулировать следующие выводы.

1. Использование цены капитала в региональной инвестиционной политике обусловлено формированием региональных финансовых рынков и рынков инвестиционных ресурсов, научно обоснованной парадигмой региона как квазикорпорации и сводится на мини-уровне к оценке инвестиционных проектов для формирования перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов, а на мезо-уровне - к исследованию цены капитала в качестве фактора инвестиционной активности в регионе.
2. Состав и структура капитала, удельный вес убыточных организаций, отраслевая структура производства промышленной продукции, оборачиваемость

собственных средств определяют комплекс региональных факторов, требующих учета при оценке капитала.

3. Для получения достоверных и обоснованных оценок капитала в региональном и отраслевом разрезах при принятии управленческих инвестиционных решений на мини- и мезоуровнях рекомендуется использовать методику расчета и прогнозирования цены капитала, основанную на использовании модели оценки капитальных активов с корректировкой на отраслевую структуру производства промышленной продукции, премию за риск убытков и премию (скидку) за оборачиваемость собственных средств.
4. При проведении экспертизы инвестиционных проектов для формирования перечня (реестра) приоритетных инвестиционных проектов в регионе помимо существующей нормативной базы необходимо руководствоваться методическими рекомендациями по определению цены капитала.
5. Влияние цены капитала на показатели инвестиционной активности в регионе достаточно точно описывается линейной моделью. Для ускорения темпов прироста инвестиций в основной капитал в регионе необходимо добиваться более значительного снижения цены капитала.
6. Реализации предложенных дополнений к региональной инвестиционной политике на основе оценки капитала обеспечит оптимизацию структуры инвестиций и ускорит переход к инвестиционной модели развития в регионе.

Литература:

1. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: учеб. для вузов. - 2-е изд. - М.: ГУ ВШЭ, 2001. - 495 с.
2. Инвестиции в Республике Коми. Аналитическая записка. - Сыктывкар: Изд-во Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2006
3. Инвестиции в Республике Коми. Статистический сборник. - Сыктывкар: Изд-во Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2005. - 95 с.
4. Регионы Северо-Западного федерального округа. Социально-экономические показатели. Статистический сборник. - Сыктывкар: Изд-во Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2006. - 157 с.
5. Регионы Северо-Западного федерального округа. Социально-экономические показатели. Статистический сборник. - Сыктывкар: Изд-во Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2005. - 187 с.
6. Регионы Северо-Западного федерального округа. Социально-экономические показатели. Статистический сборник. - Сыктывкар: Изд-во Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2004. - 179 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК СЕВЕРНОГО РЕГИОНА

Иванов В.А.

Понятие и цель разработки концепции развития инновационной деятельности в АПК

Понятие концепция интерпретируется по-разному. В «Философском энциклопедическом словаре» под концепцией понимается «определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет или явление, руководящая идея для их систематического освещения. Термин «концепция» употребляется также для обозначения ведущего замысла, конструктивного принципа в научной, художественной, технической, политической и других видах деятельности»[1].

В «Современном экономическом словаре» концепция употребляется в двух трактовках: 1) генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ; 2) система взглядов на процессы и явления в природе и в обществе[2].

В статье предпринята попытка предложить систему взглядов на развитие инновационной деятельности в АПК Республики Коми, во многом типичного и для других регионов Европейского Севера страны. Разработка основных концептуальных направлений инновационной деятельности в агропромышленном производстве является основой подготовки нормативно-правовых документов, выработки инновационной политики в регионе.

Задача государственной инновационной политики и деятельности в АПК состоит в использовании научных знаний и разработок, воплощенных в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс, в новые формы организации производства и управления, используемые в практической деятельности и приносящие различные виды эффекта.

Государственная инновационная политика формируется на основе определения стратегии развития АПК страны и ее отдельных регионов, анализа текущего состояния инновационной деятельности, прогнозов развития научно-производственного потенциала, развития инновационной инфраструктуры, государственной поддержки инновационной деятельности.

При разработке концепции региональной инновационной политики необходимо ответить на множество вопросов и прежде всего. Каковы цели и средства социально-экономического развития регионального АПК? Какие нормативно-правовые акты необходимо разработать в республике? Каким образом будут взаимодействовать научные организации, высшие учебные заведения и агропромышленные предприятия и хозяйства в целях продвижения научных результатов и новых технологий в производство? Какую потребуется создать инфраструктуру инновационной системы в регионе? Какой потребуется создать механизм регулирования инновационной деятельности? Каковы критерии приоритетности отбора и оказания поддержки инновационных проектов? Кто разрабатывает концепцию развития инновационной деятельности в АПК региона?

Стратегия и направления инновационного развития АПК

Государственная инновационная политика в аграрном секторе основывается на стратегии его развития. Понятие стратегия подразумевает соотношение целей и средств

---

[1] Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичёв и др. – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – С. 279.

[2] Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 1999. – С. 168.

социально-экономического развития в долгосрочной перспективе. Целью устойчивого функционирования сельского хозяйства Республики Коми является производство экологически безопасной, малотранспортабельной продукции, удовлетворяющей повышенную (относительно южных и центральных районов страны) потребность населения в витаминах, белках и жирах. Динамичный рост агропромыслового хозяйства и перерабатывающих отраслей АПК является важнейшим источником не только обеспечения качественными продуктами питания, решения продовольственной безопасности региона и страны, но и увеличения занятости, поддержания традиционного образа жизни и решения вопроса социальной защиты коренного населения.

Основные средства достижения поставленных целей перед региональным АПК – активизация инновационной деятельности, совершенствование организационно-экономического механизма ее регулирования, повышение уровня и качества жизни на селе.

В связи с трудными природными и экономическими условиями развития сельского хозяйства для республики неприемлем принцип самообеспечения продовольствием, однако производство основных продуктов питания, для которых имеются благоприятные условия, является в обозримой перспективе объективной необходимостью. Приоритет в развитии южных и центральных районов республики должен быть отдан сельскохозяйственному производству, интегрированному с лесным хозяйством и промыслами.

Республика Коми располагает совокупностью благоприятных агроклиматических условий, обеспечивающих эффективное производства картофеля, овощей местного ассортимента (капуста, столовая свекла, морковь, редька и др.) и кормовых культур. При использовании современных технологий реально в условиях республики получать с гектара 200-300 ц картофеля, 300-400 овощей, 20-30 озимой ржи, ячменя и овса (в южных районах), 40-50 ц сена многолетних трав.

Благоприятное влияние на развитие скотоводства оказывает наличие естественной кормовой базы. Сенокосы и пастбища республики представляют источник получения наиболее дешевых и полноценных кормов. Особую народнохозяйственную ценность имеют крупные массивы лугов, расположенных в поймах Печоры, Вычегды и Сысолы. Потенциальная возможность сбора кормов с пойменных лугов превышает 150 тыс. т корм. ед.

Активизация инновационной деятельности в растениеводстве связана с разработкой систем воспроизводства почвенного плодородия, методов селекции, созданием и внедрением новых сортов и гибридов, сочетающих высокий потенциал урожайности, качество продукции, устойчивость к болезням и вредителям, неблагоприятным погодным условиям, с техническим и технологическим переоснащением отрасли.

Кормовые ресурсы в пригородном сельском хозяйстве следует направить прежде всего для производства цельномолочной и кисломолочной продукции. В периферийных сельских районах (Усть-Цилемский, Ижемский, Удорский, Троицко-Печорский, Усть-Куломский), где не получит интенсивное развитие молочное скотоводство, в целях рационального использования кормовых угодий, трудовых ресурсов, целесообразно заниматься мясным скотоводством при условии усиления господдержки отрасли. Там же возможна переработка части молока на сливочное масло и сыр.

Анализ свидетельствует об экономической целесообразности производства продукции птицеводства в близи крупных городов. Себестоимость яиц и мяса птицы не птицефабриках республики (несмотря на существующие удорожающие факторы) не намного выше аналогичных показателей в целом по птицеводческим предприятиям России.

Перспективы оленеводства связаны как с интенсивным развитием отрасли в тундровой и лесотундровой, так и таежной зонах. Освоение практически неиспользуемых

сегодня болот и низкопродуктивных в лесохозяйственном отношении заболоченных лесов на территории Ижемского, Усть-Цилемского, Ухтинского, Сосногорского, Печорского и севера Удорского районов, может служить одной из мер, на поддержание динамичного развития оленеводства в республике. Применяя известные приемы ведения лесного оленеводства (управляемый выпас зимой и регулируемый выпас на огороженных пастбищах в другие сезоны), можно создать для оленей наиболее благоприятные условия, при которых они достигают высокой упитанности и большого веса. Одним из преимуществ в этом случае является также выгодность расположения оленеводческих бригад вблизи от рынка сбыта продукции.

Инновационные процессы в животноводстве будут развиваться в направлении совершенствования селекционно-племенной работы по улучшению породных и продуктивных качеств животных, эффективного использования кормовых ресурсов, индустриализацией производства, его механизацией, автоматизацией, модернизацией и техническим перевооружением.

В качестве одной из стратегических целей развития сельского хозяйства республики является производство органический (экологически безопасной) продукции[3]. «Органическая продукция сельского хозяйства» и «экологически безопасная продукция сельского хозяйства» нами рассматриваются как синонимы.

Критериями отнесения сельскохозяйственной практики к разряду органической является следующие:

- минеральные удобрения используются в таких объемах, которые необходимы для восстановления питательных веществ в почвах, выносимых как с урожаем, так и под воздействием других факторов;
- синтетические пестициды максимально заменяются биологическими методами борьбы с вредителями и сорняками;
- для стимулирования роста и увеличения объема продукции не используются гормональные препараты;
- не применяются генно-модифицированные организмы, антибиотики, осадки сточных вод и продукты питания, подвергавшиеся радиоактивному (гамма) облучению;
- при ведении такой практики не происходит деградация агроэкосистем (например, эрозия и истощение почв);
- максимально используются подходы адаптивного земледелия;
- продукция органического сельского хозяйства подлежит добровольной сертификации, которая гарантирует большую безопасность для человеческого организма со своими санитарно-гигиеническими характеристиками, чем продукция традиционного сельского хозяйства.

В ряде муниципалитетов целесообразно провести эксперимент по производству органической продукции сельского хозяйства. Рынком сбыта могут выступать города республики. При этом не рассматривается широкий переход к практике органического сельского хозяйства. В условиях республики предпочтительно производить подобную продукцию на крупных сельскохозяйственных предприятиях, выбрав одно-два хозяйства для эксперимента (хотя подобная продукция может производиться в крестьянских хозяйствах и хозяйствах населения при условии соблюдения требований к производству этой продукции).

В стратегии развития АПК Республики Коми должен быть учтен и такой основополагающий принцип: индустриальный тип ее экономики предусматривает достаточно высокий уровень развития сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей. Преобладание городского населения обеспечивает потребность в местных

[3] Колегов М.Г. Факторы и условия производства органической продукции сельского хозяйства в Республике Коми / М.Г. Колегов, В.А. Иванов. – Сыктывкар: СЛИ, 2004. – С. 28-40.

продуктах питания. Ресурсная экономика позволяет формировать устойчивые доходы бюджетов республики, направляя их значительную часть на развитие агропромыслового хозяйства и сельской местности.

Таким образом, стратегия развития сельского хозяйства Республики Коми должна быть направлена на обеспечение населения картофелем и овощами местного ассортимента, цельным молоком, диетическим яйцом, частично – мясом. Значительным источником формирования местных продовольственных ресурсов остается оленеводство и продукция промыслов: мяса диких животных, боровой и водоплавающей дичи, рыбы, грибов и ягод. В регионе есть уникальная возможность сосредоточить на огромных своих земельных ресурсах производство экологически безопасной продукции сельского хозяйства, отработать технологии органического земледелия.

Важную роль обеспечении населения продуктами питания играет промышленность, перерабатывающая сельскохозяйственное сырье. В республике только за счет углубленной переработки сырья и сокращения его потерь можно увеличить ресурсы продовольствия на 20-25%. Все отрасли перерабатывающей промышленности, за исключением молочной, мясной и соляной, работает почти полностью на привозном сырье. Следовательно, развитие перерабатывающей промышленности определяет молочно-мясное скотоводство.

Перспективы развития перерабатывающей промышленности связаны а активизацией инновационной деятельности на предприятиях отрасли: разработка и производство экологически безопасных продуктов массового потребления; производство продуктов лечебно-профилактического назначения; применение ресурсосберегающих технологий; внедрение технологий, позволяющих увеличить срок хранения сельхозсырья и продуктов питания без потери качества.

Состояние инновационной деятельности

Анализ состояния и оценка инновационной деятельности в АПК республики свидетельствует, что этот процесс характеризуется низким уровнем инновационной активности при значительном научном потенциале. Освоение инноваций наблюдается на птицефабриках, в ОАО «Пригородный», ООО «Племхоз «Изваильский – 97», ГУП Республики Коми «Южное», ООО «Комимяспром». В большинстве аграрных предприятий и хозяйств преобладают примитивные методы и технологии.

Отход от инновационного развития связан, прежде всего, с резким снижением платежеспособного спроса на научно-техническую и наукоемкую продукцию в связи с тяжелым финансовым состоянием организаций, резким снижением бюджетных источников финансирования, невозможностью получить кредиты.

За последние три года доля убыточных сельскохозяйственных товаропроизводителей республики колебалась от 39 до 59%, большинство остальных организаций имели низкий уровень рентабельности, что в значительной степени обусловлено сложившимся диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Сопоставление индексов себестоимости и выручки от реализации продукции скотоводства и свиноводства по предприятиям за 1990-2006 гг. показало, что если себестоимость 1 ц молока за этот период увеличилась в 19,9 раза, то выручка от реализации только – в 9,4, мяса крупного рогатого скота – соответственно в 18,7 и 7,7, мяса свиней – 26,8 и 12,8 раза. В этих условиях потенциальная эффективность инноваций будет крайне низкой, инвестиции могут даже не окупиться. Поддержание паритетности сельскохозяйственным товаропроизводителям должно достигаться за счет компенсационных выплат из бюджета.

Слабым звеном в развитии инновационной деятельности является неразвитость рынка инновационной продукции, отсутствие эффективного организационно-экономического механизма управления инновационными процессами. Научно-технические разработки далеко не всегда являются продуктом, готовым для эффективной

реализации в агропромышленном производстве. Отсутствуют структуры, занимающиеся изучением спроса на инновации. При отборе инновационных проектов не проводится их экономическая экспертиза, не рассматриваются показатели эффективности освоение и не отрабатываются схемы продвижения полученных результатов в производство.

Оценка ситуации в АПК республики свидетельствует, что активизация инновационной деятельности без реализации целой системы мер, прежде всего, финансового оздоровления и поэтапного восстановления производства, становится затруднительной. Для развития инновационных процессов предстоит решить целый ряд задач государственной инновационной политики.

Инновационная политика в АПК – составная часть аграрной политики, представляющая собой совокупность осуществляемых государством комплекса мер правового, организационно-экономического, социально-экологического характера, направленных на формирование условий для развития производства и повышения его эффективности на базе передовых достижений науки, техники, технологий, организации и управления.

Цель, задачи и основные направления инновационной политики в АПК

Целью государственной инновационной политики в АПК является создание условий для развития аграрной науки и аграрного образования, устойчивого экономического роста, обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, повышения качества жизни на селе.

Для достижения цели государственной инновационной политики в АПК необходимо решить следующие основные задачи:

- сформировать приоритеты инновационной деятельности;
- совершенствовать нормативно-правовое регулирование инновационных процессов;
- создать условия для активизации деятельности аграрной науки, систему подготовки и переподготовки научных, педагогических кадров и специалистов всех сфер АПК в области коммерциализации нововведений и управления инновационными проектами;
- обеспечить кооперацию и интеграцию научной, образовательной и производственной деятельности;
- обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях инновационной деятельности, единство государственной аграрной, научно-технической и инновационной политики с целью повышения спроса агропромышленного производства на научно-технические достижения и привлечение капитала в развитие инновационных технологий;
- усилить государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью восстановления их платежеспособности и возможности осуществления инновационной деятельности;
- сформировать инфраструктуру инновационных процессов;
- совершенствовать государственное регулирование инновационных процессов.

Выбор приоритетов инновационного развития должен осуществляться на основе анализа потребностей производства, существующих и прогнозных ресурсов, спросовых и инфраструктурных ограничений, достижений в научно-технической сфере и передового опыта.

Важным и действенным направлением инновационной политики является принятие федеральных и региональных нормативно-правовых актов, регулирующих инновационную деятельность в АПК. В настоящее время на федеральном уровне принят ряд нормативно-правовых актов (законы «О науке и научно-технической политике», «О техническом регулировании», «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и др., постановление Правительства Российской Федерации

«Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационный системы на период до 2010 года»), нацеленных на решение отдельных задач в инновационной сфере. В Республике Коми принят закон «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Республики Коми». Законодательного акта об инновационной политике в АПК не существует. На наш взгляд, в ближайшее время целесообразно разработать и принять закон Республики Коми «Об инновационной политике и стратегии в АПК». В законе следует точно обозначить стратегические направления развития инновационных процессов, определить ответственность государственных органов, механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности. Разработку и принятие данного закона должно инициировать Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Коми, для разработки необходимо привлечь ученых, специалистов и руководителей регионального АПК.

Для создания и тиражирования новшеств нужны развитые наука и образование, условия для кооперации и интеграции научной, научно-технической и образовательной деятельности. Научными исследованиями и разработками в республике заняты государственные организации, входящие в состав Российской академии сельскохозяйственных наук (НИПТИ АПК Республики Коми), Коми НЦ УрО РАН (Институты биологии, физиологии, химии и социально-экономических и энергетических проблем Севера), а также вузы (СГУ, СЛИ, Коми филиал ВГСА) и Институт переподготовки и повышения квалификации работников АПК.

В период проведения рыночных реформ произошло сокращение объемов финансирования науки и уровня заработной платы научных работников, что привело к оттоку молодых ученых. В пореформенный период научные организации вынуждены были основные усилия направлять на выживание и сохранение имеющихся научных кадров.

На современном этапе, в силу ограниченности выделяемых государством ресурсов, первоочередным приоритетом должна стать государственная поддержка фундаментальных исследований и важнейших прикладных разработок, ориентированных на быструю отдачу. В перспективе следует усилить исследования по земледелию, экологическому испытанию видового и сортового разнообразия, земельным отношениям, экономике и управлению агропромышленного производства.

Приоритетными направлениями развития аграрной науки в республике является:

- разработка систем воспроизводства плодородия, предотвращение всех видов их деградации;
- разработка ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий производства сельхозпродукции в условиях Севера;
- разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- создание ранних и среднеранних сортов картофеля, способных к клубнеобразованию в условиях длинного светового дня;
- исследования по совершенствованию сортоиспытания, семеноводству и технологий возделывания овощных культур в открытом и защищенном грунте;
- создание сортов и гибридов кормовых растений, адаптированных к жестким местным почвенно-климатическим условиям, разработка технологий их производства;
- разработка рекомендаций по выращиванию в коллективных садах и приусадебных хозяйствах ягодных культур, их интродукция и агроэкологическая оценка;
- разработка технологии возделывания сельскохозяйственных культур, способствующая снижению поступления радионуклидов и тяжелых металлов, нитратов, пестицидов и других токсических веществ в продукты питания;

- исследование регуляции роста и развития растений с помощью природных и синтетических физиологически активных веществ, разработка химической и биологическое переработки растительных ресурсов;
- разработка высокоэффективных удобрений из отходов предприятий лесного комплекса, птицеводства и местных агроруд;
- обоснование системы кормления коров и молодняка крупного рогатого скота;
- разработка рекомендаций по развитию мясного скотоводства, сохранению и рациональному использованию Печорской популяции животных;
- разработка генофонда охотничьих животных и птицы и способов, повышающих их продуктивность;
- исследования по профилактике и терапии доминирующих болезней северных оленей;
- обоснование аграрной политики и стратегии инновационного развития регионального АПК;
- совершенствование системы земельных отношений и обоснование различных форм кооперации и интеграции сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств;
- исследования методологических проблем повышения и обеспечения конкурентоспособности агропродовольственной продукции в районах Севера;
- разработка теоретических основ устойчивого функционирования сельских территорий, занятости сельского населения и повышения уровня его жизни;
- научное обеспечение государственных целевых программ по развитию АПК.

К числу важнейших задач инновационного развития АПК относится формирование инновационной инфраструктуры, предусматривающей формирование организаций по продвижению научно-технической продукции на рынке инноваций; информационно-консультативное обеспечение инновационной деятельности; экспертиза научных и инновационных программ, проектов, предложений и заявок; развитие опытной базы; создание структур для финансирования научно-технической и инновационной деятельности.

Создание венчурных фондов для финансирования инноваций в аграрный сектор представляется маловероятно, так как не обеспечит им получение сверхприбыли. Для финансирования экспериментальных разработок и быстроокупаемых инновационных проектов необходимо формирование региональных инновационных фондов.

Сельское хозяйство на Севере является высокорискованной отраслью, малопривлекательной для инвестиций. Это обуславливает необходимость активной поддержки инновационно-инвестиционной деятельности со стороны государства.

Модель организации управления инновационной деятельности в региональном АПК на примере Республики Коми показана на рис. 1.

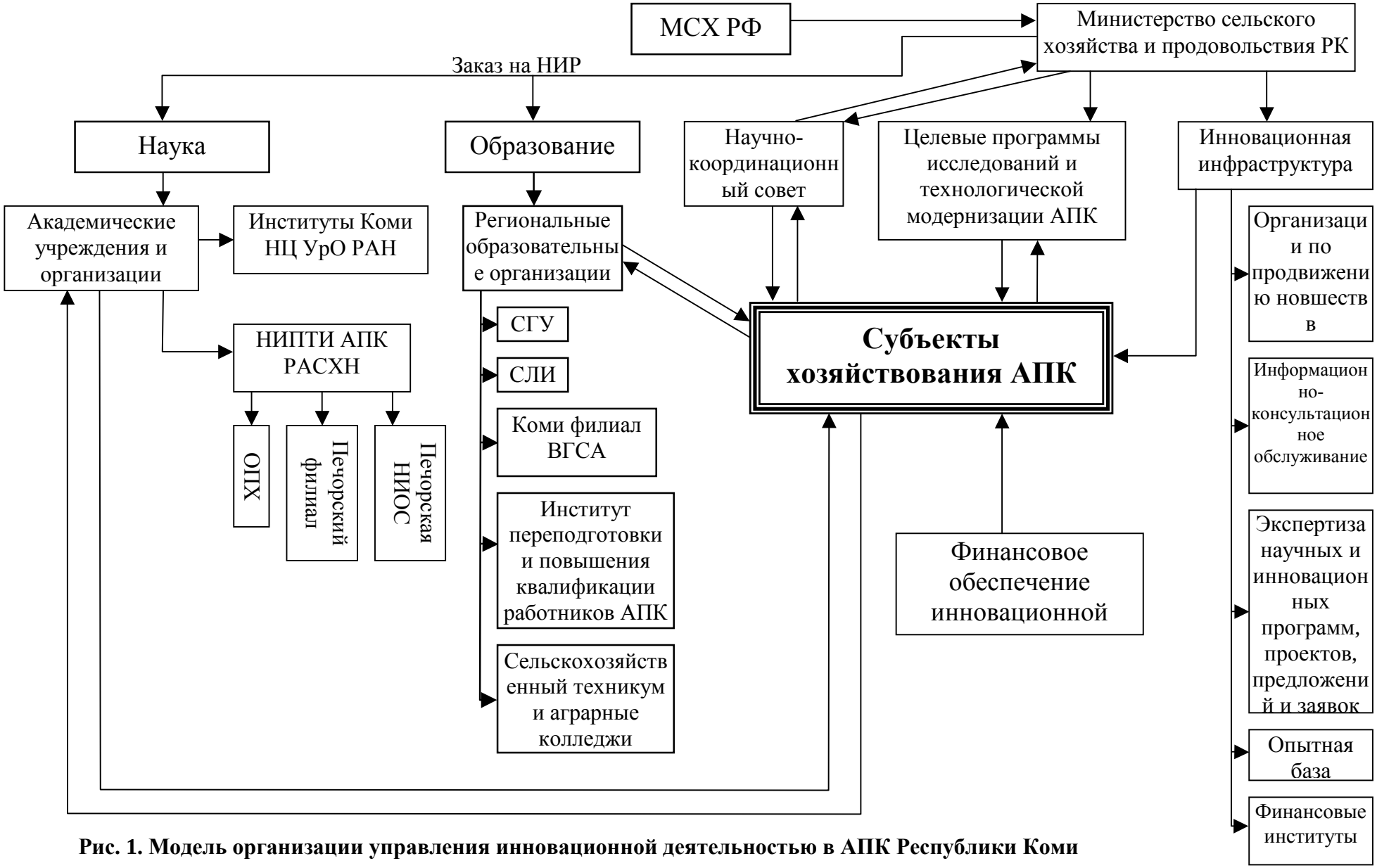

Рис. 1. Модель организации управления инновационной деятельностью в АПК Республики Коми

Формирование экономического механизма ускорения инновационного развития АПК

Экономический механизм развития инновационной деятельности в АПК включает:

- стратегическое управление инновациями, направленное на разработку мер, программ, проектов достижения намеченных целей, исходя из потенциала НИОКР, производственного потенциала предприятий, внешних и внутренних факторов, потребностей потребителей в новшествах;
- планирование инноваций, включающее совокупность инструментов, правил, информации и процессов, направленных на достижение конечных целей;
- поддержка и стимулирование инновационной предпринимательской деятельности;
- система финансирования инновационных процессов, включающая многоканальность источников поступления финансовых ресурсов, принципы вложения аккумулируемых средств, механизм контроля за использованием инвестиций, их возвратность и оценку эффективности инновационных проектов;
- налогообложение организаций, создающих и осваивающих новшества, страхование инновационных рисков;
- стратегический и тактический инновационный маркетинг, направленный на поддержание конкурентоспособности предприятия и освоение новых рынков сбыта;
- ценообразование на инновационную продукцию и услуги.

Структура экономического механизма инновационной деятельности в АПК показана на рис. 2.

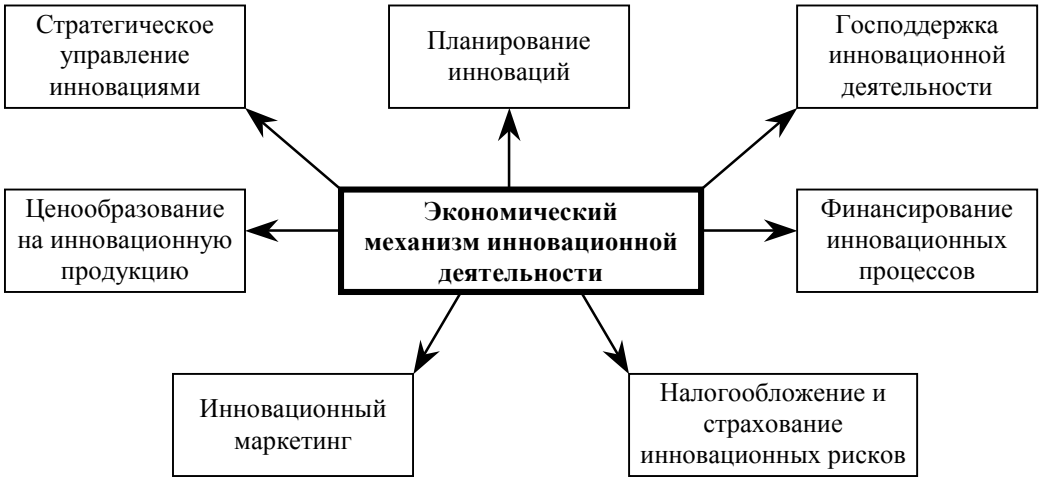

Рис. 2. Структура экономического механизма инновационной деятельности в АПК

Управление инновационными процессами неразрывно связано с решением стратегических приоритетов. Стратегия нововведений направлена на объединение научно-технической и инвестиционной политики, с помощью которой создаются новые или улучшенные продукты и технологии. Стратегическое управление инновациями имеет дело с процессами предвидения изменений в экономической ситуации и ориентировано на достижение будущих результатов непосредственно через создание и освоение новшеств.

Стратегическое управление инновационными процессами в АПК предлагается осуществлять научно-координационному совету при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия республики. В его состав войдут представители организаций науки, образования, отраслевых ассоциаций сельхозтоваропроизводителей, специалистов и

руководителей агропромышленных предприятий, региональных и муниципальных органов управления. Основными задачами этого органа является определение стратегии и тактики инновационного развития регионального АПК, мониторинг реализации инновационной стратегии. Для оценки реализации инновационной деятельности, эффективности инновационных проектов создается независимая экспертная комиссия. Текущее управление инновационной деятельностью осуществляет специальное подразделение (департамент или управление) Министерства сельского хозяйства и продовольствия по инновационному развитию АПК.

Действенным инструментом управления инновационной деятельностью является совершенствование планирования и координации НИОКР, разработка планов освоения нововведений в производстве. Необходимо на новой основе восстановить долгосрочные прогнозы (на 25-30 лет) развития науки и научно-технического прогресса.

Ограниченность рыночных механизмов в области создания и освоения научно-технических разработок, высокорискованная и малопривлекательная для инвестиций аграрная деятельность обуславливает необходимость активной поддержки инновационных процессов со стороны государства. Разумеется, государственное вмешательство не может и не должно быть всесторонним и замещать рыночные отношения. Государственную поддержку следует сконцентрировать на финансировании целевых инновационных программ, опытно-производственных хозяйствах, где проводится проверка практического применения научно-технических разработок в конкретных условиях. Бюджетные средства целесообразно предоставлять также тем предприятиям, которые производят конкурентоспособную продукцию, пользующуюся устойчивым спросом.

Исходное, определяющее положение в структуре экономического механизма инновационной деятельностью занимают финансовые ресурсы и рациональная система финансирования. Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются многоканальность поступления финансовых ресурсов, их вложения в инновационные проекты и целевые инновационные программы и контроль за эффективным использованием финансовых средств.

В качестве основных источников инвестиций в инновации в АПК могут выступать:

- собственные финансовые средства предприятий (инвестиции из прибыли и в составе издержек производства);
- средства федерального бюджета, бюджетов региона и муниципальных образований;
- средства специальных внебюджетных фондов;
- кредиты (банков, государственные на возвратной основе);
- средства лизингового фонда;
- денежные средства финансовых структур (инвестиционных и страховых компаний, ФПГ и т.п.), свободные денежные средства населения;
- иностранные инвестиции.

В условиях глубокого кризиса аграрной сферы собственные средства предприятий и кредитные ресурсы в инновации крайне ограничены. В этот период роль государства в развитие инновационных процессов должна усиливаться. Государство с помощью бюджетных вложений и путем предоставления экономических и налоговых льгот поддерживает инновационную активность. В период подъема и стабильного функционирования аграрного сектора масштабы государственной поддержки инновационной деятельности сокращаются.

В активизации инновационной деятельности важная роль отводится инновационному маркетингу, связанному с изучением рынка, управлением и регулирование производства и сбыта инновационного продукта (или инновационных технологий). В соответствии с конкретной маркетинговой стратегией строится ценовая политика предприятия на инновационную продукцию. На ее ценообразование оказывают

многочисленные факторы (тип рынка, стратегия предприятия, предложение и спрос, уровень доходов покупателя, государственные регуляторы и т.п.).

Разработку концепции развития инновационной деятельности целесообразно поручить коллективу ученых с привлечением руководителей и специалистов организаций АПК по договору с Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Коми. Министерство должно играть ключевую роль в организации подготовки, выработки и реализации научно-технической и инновационной политики в агропромышленном производстве.

Комплексное решение приоритетных направлений инновационной деятельности обеспечит техническое и технологическое обновление отраслей и сфер регионального АПК и повышение его социально-экономической эффективности.

Список литературы:

1. Колегов М.Г. Факторы и условия производства органической продукции сельского хозяйства в Республике Коми / М.Г. Колегов, В.А. Иванов. – Сыктывкар: СЛИ, 2004 – 177 с.

2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь; 2-изд., испр. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра, 1999. – 429 с.

3. Социально-экономические проблемы развития северной деревни / В.А. Иванов, В.В. Терентьев, Л.А. Кузиванова и др. – Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2002. – 336 с.

4. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичёв и др.. – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.

5. Формирование системы государственного регулирования АПК северного региона / В.А. Иванов, В.В. Терентьев, А.А. Мустафаев и др. – Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2006. – 322 с.

О КОМПЕНСАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМАХ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ковров Е.Б., Мосолкина Т.Е., Иноземцева Н.Е.

Финансовый рынок играет все более важную роль в аккумулировании внутренних сбережений и в их трансформации в инвестиции.

Как показывает статистика, к 2007 году капитализация рынка акций в России по сравнению с 2003 годом выросла в 6 раз, привлечение инвестиций на рынке ценных бумаг по сравнению с 2004 годом увеличилось в 7 раз. При этом капитализации российского рынка акций в 2005 году составила 481 млрд. долл. – 63 % ВВП. В 2006 году капитализация рынка акций выросла примерно на 80 % и приблизилась к 1трлн. долл. Рост российского фондового рынка в 2007 году замедлился по сравнению с 2006 годом, несмотря на высокие цены на нефть и быстрый рост ВВП Российской Федерации. Эксперты объясняют это в первую очередь ипотечным кризисом в США и последовавшим за ним глобальным кризисом ликвидности на мировых финансовых рынках. Рост рынка стал возможен лишь благодаря оптимистично настроенным инвесторам, которых в 2007 году было гораздо больше, чем в 2006 году.

Объем инвестиций, привлеченных в 2004 году российскими предприятиями на рынке ценных бумаг, составил 15,5 млрд. долл. (19,6 % от объема инвестиций крупных и средних предприятий в основной капитал), в том числе на внутренних рынках ценных бумаг – 5,3 млрд. долл. (6,6 % от объема инвестиций крупных и средних предприятий в основной капитал). За 2005 год аналогичные показатели составили, соответственно, 29,7 млрд. долл. и 9,4 млрд. долл.

26 марта 2007 года Олег Вьюгин (тогда глава ФСФР) на лекции в Высшей школе экономики сообщил, что 72 % внутренних накоплений населения приходятся на депозиты банков, 10 % вложено в ПИФы, 8 % – в пенсионные резервы, 10 % – в страховые резервы. По его данным, чистые накопления (резерв для инвестиций) населения Российской Федерации составляют всего 1-2 % ВВП, что весьма незначительно в сравнении с развитыми странами. Для сравнения, аналогичный показатель в США достигает 15,4 %.

Олег Вьюгин привел приближенные данные о структуре инвесторов на российском рынке ценных бумаг: 31 % – это российские институциональные инвесторы, 25 % – российские банки и 44 % – иностранные инвесторы (нерезиденты). Эта статистика не включила физических лиц по причине малости их доли.

Между тем, участие населения в инвестициях является одним из признаков развития финансового рынка любой страны.

Для повышения привлекательности рынка, для создания условий эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем необходимо существенно снизить инвестиционные риски и транзакционные издержки привлечения капитала на российском финансовом рынке, расширить инструментальную базу финансового рынка, укрепить доверие к институтам финансового рынка, обеспечить прозрачность совершения сделок с российскими активами, создать компенсационные механизмы, которые обеспечили бы доверие частных инвесторов к фондовому и финансовому рынкам России.

Начало перехода России к рыночной экономике в 90-х годах ознаменовалось массовым крахом финансовых компаний, собравших с населения несколько десятков триллионов неденоминированных рублей. Реклама обещала надежность вложений и высокий процент их роста. Многие такие компании не имели государственных лицензий на право привлечения средств населения. Люди, в условиях галопирующей инфляции, вынуждены были искать применение своим сбережениям, и понесли их в обещающие огромные проценты компании. В результате 10 % населения потеряли свои деньги. А вместе с ними и доверие к инвестиционным институтам и инструментам. Причиной массового обмана стала не только экономическая безграмотность населения, но и отсутствие действенной системы регулирования формирующегося рынка, неадекватность

нормативно-правовой базы правоохранительных органов, которая во многих случаях не позволяла своевременно пресечь деятельность финансовых пирамид.

Полученный негативный опыт отлучил от участия в инвестиционном процессе не только пострадавших вкладчиков рухнувших финансовых компаний, но и тех, кто со стороны наблюдал за разорением своих родственников, соседей, друзей.

Сегодня в России активно инвестируют свои средства менее 0,1 % населения.

Поскольку судебные процедуры оказались неэффективными (прежде всего, из-за невозможности взыскания с виновных причиненного гражданам ущерба), в 1996 году государство создало инструмент компенсации потерянных вкладов – Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров.

Фонд проводил и успешно проводит в настоящее время компенсацию вкладчикам нелицензированных финансовых компаний. Для обеспечения контроля над деятельностью Фонда со стороны общественности, наряду с государственными органами, в состав учредителей Фонда были включены общероссийские общественные объединения пострадавших вкладчиков. Представители общественности вошли и в состав попечительского совета Фонда.

Источником средств для компенсационных выплат, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 1157, стали отчисления части доходов от приватизации федеральной собственности. Благодаря эффективному управлению поступившими средствами и строгому контролю за их целевым расходованием, фонду удалось за весь период деятельности значительно прирастить сумму поступивших средств и фактически в 2005-2007 годах осуществлять компенсационные выплаты за счет приращенных средств. К настоящему времени выплачено свыше 1 млрд. 260 миллионов рублей 1 миллиону 233 тысячам человек.

Фонд стал одним из первых элементов гражданского общества, примером успешного совместного решения государством и общественностью сложных социально-значимых задач.

Прошло более 10 лет после краха финансовых пирамид и, хотя компенсация, выплачиваемая Федеральным общественно-государственным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров, не предусматривает полной компенсации ущерба, причиненного той или иной компанией вкладчику (компенсируется только сумма вклада, размер компенсационных выплат тоже ограничен), люди до сих пор стремятся ее получить. Для многих это единственная возможность компенсировать моральный ущерб, ведь очень трудно ощущать себя обманутыми, ненужными обществу и государству.

Очевидно, что задача создания компенсационных механизмов на финансовом рынке России сегодня является чрезвычайно актуальной.

По степени защиты инвестиций фондовый рынок России существенно отстает от банковского сектора (и без того предполагающего высокую надежность вложений). В банковском секторе работает система страхования вкладов населения (в январе 2004 года на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» была создана Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»), которая создала условия как для увеличения притока вкладов в банковский сектор, так и для развития конкуренции между банками в сфере привлечения вкладов.

Убедительным аргументом за создание компенсационных схем является и то, что подобные схемы существуют на всех развитых рынках, причем появились они не одновременно: опыт первопроходцев оказался позитивным и поэтому востребованным.

Программы защиты инвесторов (компенсационные механизмы) действуют в странах как с развитыми фондовыми рынками (США, Канада, Франция, Великобритания, Гонконг, Австралия, Сингапур, Япония и др.), так и с развивающимися (Аргентина, Бразилия, Корея, ЮАР, Малайзия, Мексика, Болгария и др.).

В странах с развитыми фондовыми рынками практикуются компенсационные фонды, частное страхование, индивидуальные методы защиты, схемы защиты коллективных инвестиций, гарантийные фонды для защиты от риска клиринга и расчетов.

Программы компенсируют, как правило, убытки клиентов членов фонда, которые не в состоянии вернуть доверенные им деньги и ценные бумаги. Некоторые программы предусматривают более широкие схемы компенсации. Например, в Австралии программа защищает от невыполнения контракта, в Великобритании – от определенных мошеннических действий. Однако ни одна программа не страхует инвестиции от обычных рыночных рисков, от падения рыночной стоимости ценных бумаг.

Во всех программах установлен предельный размер компенсаций: США – 500 тысяч долларов в целом по иску, из них не более 100 тысяч долларов – в части утраты денежных средств, Канада – 500 и 60 тысяч канадских долларов соответственно, Великобритания – максимум 48 тысяч фунтов на одного клиента и 100 миллионов фунтов на все иски по данному случаю. В Гонконге и Сингапуре лимитируется сумма выплат на одного обанкротившегося члена фонда: в Гонконге – 8 миллионов гонконгских долларов по всем искам к одному члену фонда, в Сингапуре – 200 тысяч сингапурских долларов.

В большинстве программ предусмотрен предельный срок подачи исков пострадавшими инвесторами – в основном 6 месяцев со дня банкротства компании.

Программы защиты инвесторов в большинстве развитых стран организованы и управляются при участии самой отрасли ценных бумаг. В Канаде в высший орган Фонда защиты инвесторов входят представители и саморегулируемых организаций (СРО) профессиональных участников рынка, и инвесторов. В Великобритании Совет директоров Схемы компенсации инвесторам состоит из представителей СРО. В Сингапуре высшим органом Доверительного фонда является фондовая биржа, а в Австралии - гарантийная корпорация (дочерняя компания) фондовой биржи.

В США и Гонконге в этой сфере более заметна роль правительства. В США Корпорацию защиты инвесторов в ценные бумаги возглавляет совет директоров, в который входят представители правительства, отрасли ценных бумаг и инвесторов. Но всех членов совета директоров назначает Президент США. Столь значительное участие государства в управлении этой корпорацией объясняется тем, что американское законодательство при защите инвесторов допускает использование правительственных средств (в виде займов). В Гонконге высший орган Объединенного компенсационного и биржевого фонда формируется из представителей Комиссии по ценным бумагам и Гонконгской фондовой биржи.

В странах с развивающимися фондовыми рынками гарантийные фонды созданы, как правило, фондовыми биржами. При этом, в одних странах (например, Бразилия, Малайзия, Корея, Аргентина и др.) фонды создаются для компенсаций клиентам членов биржи, а в других (Мексика, ЮАР, Болгария и т.п.) – прямые компенсации клиентам не предоставляются.

Анализ опыта стран с развитыми и развивающимися фондовыми рынками в сфере защиты инвесторов приводит к выводам, важным и для России, а именно, создание компенсационных механизмов обеспечило бы доверие частных инвесторов к фондовому рынку и привлекло бы к нему большее количество инвесторов.

Должным образом организованные программы защиты инвесторов благоприятно влияют на фондовый рынок, укрепляют доверие к нему и его институтам. Но такие программы нуждаются в специальном законодательном подкреплении, иначе не исключены противоречия и конфликты между интересами защиты инвесторов и требованиями различных законодательных актов.

Компенсационный механизм должен функционировать в четко определенном правовом поле, на основе принципов, закрепленных в Директиве Европейского союза по компенсации инвесторам 97/9/ЕС, которая была окончательно утверждена Европарламентом и Советом Министров в январе 1997 года. Директива направлена на

обеспечение наличия во всех странах ЕС всеобъемлющих программ защиты инвесторов, гарантирующих мелким инвесторам равный минимальный уровень защиты при неспособности фирмы выполнить свои обязательства перед клиентами. Директива предполагает создание во всех странах ЕС компенсационных схем, к которым должны принадлежать все инвестиционные фирмы, торгующие ценными бумагами. Инвестиционные фирмы не только должны являться членами какой-либо компенсационной схемы, но и предоставлять компенсацию денежных средств клиентов, которые держит фирма и которые не были инвестированы в интересах клиента. Компенсационная схема должна покрывать все убытки, понесенные инвесторами в случае, если фирма оказалась не в состоянии соблюсти свои обязательства перед клиентами.

В Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006 – 2008 годы обозначены перспективы создания компенсационного фонда на рынке ценных бумаг в России. Причем, речь идет о компенсационном механизме для инвесторов – физических лиц, клиентов лицензированных финансовых организаций, работающих на рынке ценных бумаг.

Сегодня в России формирование компенсационного фонда вполне по силам или самим участникам рынка, или их саморегулируемым организациям. Такие компенсационные фонды могут формироваться за счет взносов в компенсационный фонд участников рынка или саморегулируемых организаций, а также штрафов, взыскиваемых с финансовых организаций – членов саморегулируемой организации в порядке, установленном ее правилами.

Тем более, что по мере укрепления финансового рынка все более полномочий по регулированию финансового рынка, которые в настоящее время закреплены за государственным органом исполнительной власти, будут передаваться саморегулируемым организациям. Маловероятно, что потребность в серьезных компенсациях при нынешнем состоянии рынка ценных бумаг возникнет в ближайшее время. У вновь созданного компенсационного фонда появится возможность прирастить средства фонда и со временем снизить размер взносов его участников.

Для возвращения доверия инвесторов к развивающемуся рынку ценных бумаг государство обязано принимать активное участие в решении проблемы развития компенсационных механизмов на финансовом рынке России. Государство должно стимулировать финансовые организации к созданию компенсационных фондов и оказывать им поддержку.

Программы защиты инвесторов дают должный эффект только при адекватной системе надзора и регулирования деятельности участников рынка. Без этого затраты на поддержание программ и выплату компенсаций клиентам несостоятельных и недобросовестных компаний оказываются чрезмерно высокими и могут превысить возможности добросовестных участников рынка.

В Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006 – 2008 годы предусмотрен и вариант создания государственного компенсационного фонда на рынке ценных бумаг.

Еще в марте 1999 года был принят федеральный закон № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Статья 19 Закона, в целях реализации Государственной программы защиты прав инвесторов в части выплаты компенсаций инвесторам – физическим лицам, предписывала создать федеральный компенсационный фонд.

Фонд должен был осуществлять выплаты компенсаций инвесторам – физическим лицам, которые не могут получить возмещение по судебным решениям и приказам ввиду отсутствия у должника денежных средств и иного имущества. Право на получение компенсаций получили бы инвесторы – физические лица в связи с причинением им ущерба профессиональным участником, имеющим лицензию на осуществление

соответствующего вида деятельности на рынке ценных бумаг, а также в случаях, предусмотренных законодательством, нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Устав фонда должен был утверждаться Правительством Российской Федерации, а финансирование предполагалось за счет средств федерального бюджета.

Источниками формирования средств фонда должны были быть средства федерального бюджета, предусмотренные законом о федеральном бюджете, а также иные источники, предусмотренные уставом фонда в соответствии с законодательством Российской Федерации. Однако, в 2004 году федеральным законом № 122 из ст. 19 федерального закона № 46 было изъято положение о финансировании фонда за счет бюджетных средств, таким образом создание федерального компенсационного фонда стало невозможным из-за отсутствия основного – государственного источника финансирования.

Сегодня кажется привлекательной схема создания федерального компенсационного фонда в форме государственной корпорации. Тем более, что положительный опыт создания и эффективной работы Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» уже есть в банковской сфере России.

Федеральный компенсационный фонд на рынке ценных бумаг в форме государственной корпорации мог бы выполнять две функции: страхование вкладов и ликвидацию неплатежеспособных финансовых институтов, что является необходимым элементом целостной системы защиты интересов инвесторов несостоятельных профучастников рынка ценных бумаг. Подобное организационное объединение функций позволит сократить убытки системы компенсационных выплат пострадавшим инвесторам, максимально быстро и эффективно возвращать из конкурсной массы в компенсационный фонд средства, выплаченные гражданам, обеспечить прозрачность и полноту расчетов со всеми кредиторами. Это очень важный вопрос, касающийся имущества компаний, действия которых или их несостоятельность вызвали необходимость выплаты компенсаций.

Введение института корпоративного конкурсного управляющего несостоятельных финансовых компаний, функции которого будут возложены на компенсационный фонд, помогут контролировать имущество компаний-нарушителей. Конкурсные производства в том виде, в котором они сейчас осуществляются, не способствуют эффективному использованию в интересах вкладчиков оставшегося имущества компании-банкрота. Прежде всего потому, что конкурсный управляющий, как следует из закона, – частный предприниматель, и, соответственно, его цель – заработать на банкротстве. Примеров можно привести много. Конкурсные производства компаний АОЗТ «Русский дом селенга» и АОЗТ «Русская недвижимость» еще не завершены, однако рассчитывать на сколько-нибудь значимые выплаты не приходится. Не менее известные компании «Хопер-Инвест», «Гермес-финанс», «Тандем» также не рассчитались с вкладчиками по завершении конкурсного производства ввиду отсутствия имущества.

Имущество федерального компенсационного фонда должно формироваться за счет имущественного взноса Российской Федерации в имущество фонда, взносов участников рынка ценных бумаг, входящих в систему компенсаций, а также за счет доходов, получаемых фондом от размещения денежных средств, средств от выпуска эмиссионных ценных бумаг и других законных поступлений.

Денежные средства, получаемые фондом при завершении мероприятий по реструктуризации несостоятельных финансовых институтов, должны передаваться в соответствии с решениями ее совета директоров в собственность фонда в качестве имущественного взноса Российской Федерации.

Федеральный компенсационный фонд в качестве государственной корпорации – некоммерческой организации, учрежденной Российской Федерацией, согласно

федеральному закону № 7-ФЗ от 12.01.1996г. (в ред. от 17.05.2007г.) «О некоммерческих организациях», должен создаваться на основании федерального закона.

На сегодняшний день нет федерального закона о компенсации потерь инвесторов, связанных с потерей инвестиционной компанией способности выполнять свои обязательства перед третьими лицами, а также в случае совершения уголовных правонарушений. Поэтому идея создания компенсационного фонда в форме государственной корпорации, как бы привлекательна она ни была, не может быть осуществлена до принятия федерального закона о компенсации потерь инвесторов.

Если мы хотим, чтобы компенсационные схемы действительно привлекли на инвестиционный рынок широкие слои населения, работа по подготовке и принятию закона о компенсациях на рынке ценных бумаг должна вестись максимально публично. Информация о законе и создании компенсационных схем должна дойти до каждого гражданина. Чтобы каждый поверил в то, что и государство, и рыночные структуры сегодня и в будущем будут нацелены на честную работу и на защиту граждан от противоправных действий.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Панфилова Е.Е.

Современные условия глобализации мировой экономики требуют от руководителей отечественных промышленных организаций выстраивания процессов и систем управления в соответствии с общепризнанными мировыми стандартами. Формирование эффективной системы корпоративного управления является объективной необходимостью по крайней мере для 168.583 организаций, имеющих в качестве организационно-правовой формы статус Открытого Акционерного Общества (в соответствии с данными Единого государственного реестра юридических лиц на 01.01.2006 года).

Обобщая определения «корпоративного управления» (corporate governance), сформулированные Всемирным банком реконструкции и развития (ВБРР), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), международным рейтинговым агентством «Стандард энд Пурз» (Standard & Poor's), специалистами-практиками и иными компетентными лицами можно констатировать следующее. Под **корпоративным управлением** понимается система руководства и контроля за деятельностью организации, основанной на разграничении прав собственности и прав управления и обеспечивающая баланс интересов всех финансово-заинтересованных сторон (ФЗС). Формирование системы корпоративного управления возможно в любой промышленной организации, однако наиболее целесообразно это осуществлять в организациях, отвечающих критериям, представленным на **рис. 1.**

Рис. 1. Характеристика промышленных организаций, в которых целесообразно формировать систему корпоративного управления

Фактически ФЗС и представляют собой участников или субъектов корпоративных отношений. На **рис. 2 и 3** представлен перечень участников корпоративных отношений на

микро – и макроуровнях. Субъекты корпоративных отношений присутствуют не только внутри промышленной организации, но и находятся за ее пределами. При этом различают финансовых инвесторов (банки, кредиторы и иные институциональные инвесторы) и нефинансовых (персонал организации, который имеет определенные навыки; поставщиков, поставляющих сырье, материалы, комплектующие; региональные или местные органы власти, обеспечивающие льготный режим деятельности или предоставление определенной инфраструктуры). Целью корпоративного управления (КУ) является увеличение капитализации и доли на рынке организации в долгосрочной перспективе, притока инвестиций и максимизация выплачиваемых дивидендов. Формирование системы корпоративного управления в промышленной организации должно обеспечивать соблюдение интересов акционеров, являющихся собственниками организации, в условиях, когда значимая информация для принятия текущих и стратегических решений распределена асимметрично в пользу менеджеров, зачастую преследующих собственные интересы. Акционеры являются собственниками капитала промышленной организации, т.е. выполняют функцию поставщиков капитала (из разных источников) и вправе рассчитывать на соответствующую их вкладу долю прибыли от ее деятельности. Поэтому они заинтересованы в максимизации стоимости организации, и, как следствие, стоимости тех долей, которыми каждый из них обладает. Акционеры, являясь собственниками промышленной организации, не всегда обладают необходимыми профессиональными навыками, поэтому право контроля и управления капиталом принадлежит менеджерам, которые являются наёмными агентами, подотчётными акционерам. Менеджеры выполняют предпринимательскую функцию, т.е., обладая профессиональными навыками, знаниями, принимают и реализуют решения по эффективному использованию капитала. Менеджеры заинтересованы в максимизации частных выгод, которые корреляционно связаны с величиной стоимости промышленной организации, в частности:

- использование средств в интересах аффилированных структур;
- вывод активов из организации;
- инвестиции в непрофильные виды бизнеса.

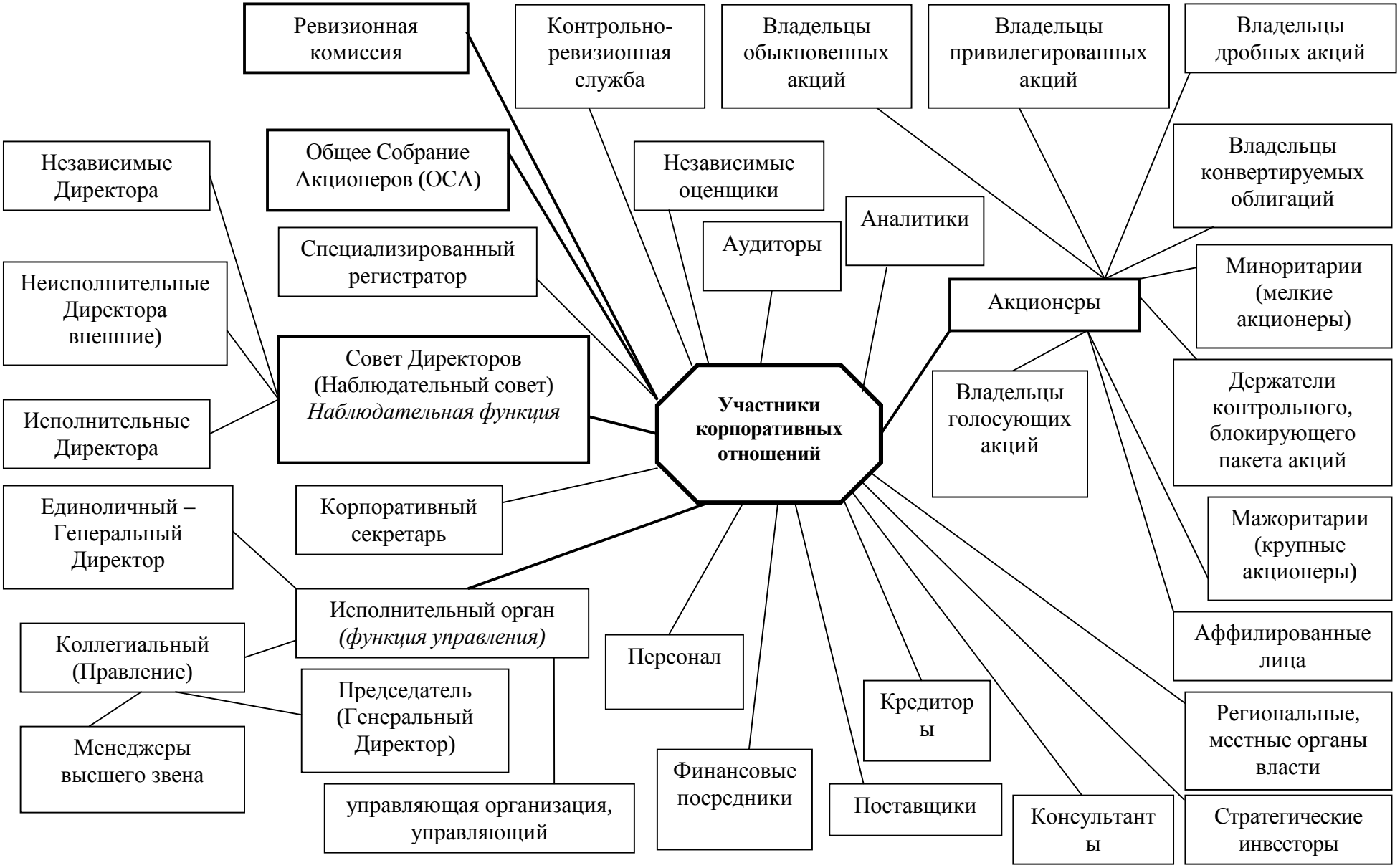

Рис. 2 Участники корпоративных отношений на микроуровне промышленной организации

Рис. 3 Участники корпоративных отношений на макроуровне промышленной организации

Оценить текущее состояние корпоративного управления в промышленной организации и наметить пути по его развитию можно с использованием матрицы уровней КУ, разработанной международным рейтинговым агентством «Стандард энд Пурз». В рамках этой матрицы выделяются 4 уровня КУ:

- уровень 1 – соблюдение требований законодательства;
- уровень 2 – предпринимаются начальные шаги по улучшению КУ;
- уровень 3 – развитая система КУ;
- уровень 4 – лидерство в области КУ.

Каждый из уровней оценивается по параметрам:

- приверженность принципам корпоративного управления;
- эффективность деятельности Совета директоров и Генерального директора
- (Правления);
- характер раскрытия информации и прозрачность;
- степень соблюдения прав акционеров.

Корпоративное управление следует рассматривать прежде всего как способ внедрения структур и процедур, позволяющих промышленной организации завоевать доверие акционеров, уменьшить риск финансовых кризисов и расширить доступ к капиталу. Практика свидетельствует, что внедрение в промышленной организации надлежащей системы КУ позволяет получать заемные средства и привлекать финансирование для своих операций при более низких затратах. Это связано с тем, что стоимость капитала зависит от риска инвестиций в организацию, оцениваемую инвесторами. Чем выше риск, тем выше плата за привлечение капитала. Эти риски включают риск нарушения прав инвесторов. Права инвесторов могут быть защищены в случае, если промышленная организация имеет прозрачную структуру собственности и финансовую отчетность, т.е. следует практике КУ.

Тенденция формирования системы корпоративного управления в практике деятельности промышленных организаций неизбежно связана с оптимизацией затрат, включающих:

- издержки, связанные с наймом квалифицированных менеджеров (наемных менеджеров, корпоративных секретарей, опытных независимых директоров и т.д.);
- оплату услуг аудитора, независимого оценщика, консультантов и т.д.;
- расходы, связанные с раскрытием дополнительной информации.

Проведенный анализ существующих систем КУ в промышленных организациях позволил выявить следующие отличительные особенности репрезентативной системы:

1. *Высокая концентрация собственности*, что зачастую приводит к нарушению прав миноритарных акционеров.
2. *Недостаточное разграничение прав собственности и контроля*, т.е. имеет место недостаточное раскрытие инсайдерами информации перед инвесторами и внешними акционерами; мажоритарные акционеры сами осуществляют контроль за деятельностью менеджеров.
3. Преобладание громоздких холдинговых структур, в которых *не ведется консолидированная отчетность*.
4. *Некорректное функционирование СД* (Советы директоров присваивают себе функции ОСА или участвуют в повседневном управлении организацией).

Формирование системы корпоративного управления в промышленной организации осуществляется с ориентацией как на закон «Об АО», так и Кодекс ФКЦБ, носящий рекомендательный характер. Хотя последний носит добровольный характер, его рекомендации имеют определенную силу. Так, если акции промышленных организаций допущены к открытой продаже на бирже, то необходимо придерживаться распоряжения ФКЦБ № 03-1169/р от 18.06.2003 г. «Об утверждении методических рекомендаций по осуществлению организаторами торговли на рынке ценных бумаг контроля за

соблюдением акционерными обществами положений Кодекса корпоративного поведения».

И если законом наличие тех или иных комитетов и служб не регламентировано, то Кодексом может быть рекомендовано. Так, в частности, может быть введена должность корпоративного секретаря, обеспечивающего соблюдение органами и должностными лицами организации корпоративных процедур, установленных законодательством, уставом и иными внутренними документами; надлежащее раскрытие информации, хранение корпоративных документов. Помимо ревизионной комиссии, создание которой обязательно в соответствии с законом, может функционировать и контрольно-ревизионная служба, осуществляющая ежедневный внутренний контроль. Держателем реестра акционеров организации может быть профессиональный участник рынка ценных бумаг, а при числе владельцев именных ценных бумаг более 500 чел. - специализированный регистратор.

Необходимо отметить, что формирование системы корпоративного управления в промышленной организации напрямую связано с самостоятельными действиями ее руководства по правоприменению, осуществляемыми путем принятия внутренних процедур. Уставы и иные внутренние документы промышленной организации статуса ОАО имеют обязательную юридическую силу и рассматриваются судами как источники права, регулирующего деятельность организации наряду с Законом «Об АО» и законодательством о ценных бумагах. Таким образом, включение положений Кодекса ФКЦБ в уставы и внутренние документы делает их обязательными для исполнения. Закон «Об АО» предусматривает нормы и определения, которые позволяют промышленным организациям включать в свои Уставы и другие внутренние документы подробные правила, не установленные законодательством. Например:

- изменение требований в отношении кворума, необходимого для утверждения определенных сделок;
- распространение порядка одобрения крупных сделок на сделки других типов;
- особый порядок смещения с должности представителей исполнительных органов организации;
- введение специальных правил и процедур, регулирующих деятельность органов управления организации, в дополнение к предусмотренным законодательством.

Естественно, что уставы и внутренние документы промышленной организации не должны вступать в противоречие с действующим законодательством. Можно констатировать, что у руководства организации имеются широкие полномочия по созданию системы КУ, основанные на тщательной проработке Устава и иных внутренних документов. Формирование системы КУ в промышленной организации осуществляется на основе разработки собственного Кодекса для каждого конкретного АО.

Организационно-правовая форма промышленной организации в виде ОАО, связанная с привлечением капитала посредством выпуска акций, накладывает на процедурность и структуру управления определенные ограничения. Так, при числе акционеров более 1000 человек действует особый порядок одобрения сделок с заинтересованностью; количественный состав Совета директоров не может быть менее 7 человек; рыночная стоимость имущества может определяться только независимыми директорами. При количестве акционеров более 10000 человек - состав Совета директоров не может быть менее 9 человек. Это свидетельствует о необходимости четкой проработки всех элементов системы корпоративного управления, отвечающей, с одной стороны, требованиям законодательства; с другой стороны, требованиям бизнеса.

Таким образом, устав играет основополагающую роль в системе корпоративного управления промышленной организацией. Организация в свою очередь может принимать внутренние документы, расширяющие положения устава. Это позволяет более детально регулировать порядок деятельности органов управления и сократить объем устава, особенно учитывая сложность процедуры внесения в него изменений и дополнений. В

ряде статей закона «Об АО» достаточно часто встречается фраза: «… если иное не предусмотрено уставом общества». Данная оговорка представляет достаточно широкое поле деятельности для Совета директоров в области корпоративного управления. В **табл.1** представлен агрегированный перечень вопросов, по которым органы управления промышленной организацией могут устанавливать свои нормы.

Таблица 1

Перечень вопросов корпоративного управления, подлежащих самостоятельной детализации в уставе и иных внутренних документах промышленной организации в дополнение к законодательно установленным

№ п.п.	*Вопросы КУ, самостоятельно решаемые руководством промышленной организации*
1	2
1 параметр – сроки	
1.	Срок накопления и выплаты дивидендов по привилегированным акциям определенного типа (если они являются кумулятивными)
2.	Сроки, в течение которых организация должна предоставить запрашиваемую информацию акционерам при подготовке к проведению ОСА (например, в течение 5 дней после получения запроса)
3.	Срок внесения акционером или группой акционеров, владеющих не менее чем 2 % голосующих акций общества, предложений по кандидатурам в СД, если повестка внеочередного собрания акционеров включает вопрос об избрании СД кумулятивным голосованием (более поздний, чем 30 дней)
4.	Срок проведения внеочередного ОСА для избрания СД кумулятивным голосованием, составляющий менее 70 дней с момента представления требования акционером или группой акционеров, владеющих не менее чем 10 % голосующих акций общества о проведении внеочередного ОСА
5.	Срок проведения обязательного внеочередного собрания акционеров для избрания СД кумулятивным голосованием, составляющий менее 70 дней с момента принятия СД решения о проведении внеочередного собрания акционеров
6.	Срок проведения обязательного внеочередного собрания акционеров, составляющий менее 40 дней с момента принятия СД решения о созыве обязательного внеочередного собрания акционеров
7.	Срок, на который проведение ОСА может быть отложено при отсутствии кворума по любому из пунктов повестки дня на момент открытия ОСА (с оговоркой о возможности откладывания начала ОСА только один раз)
8.	Срок, на который избираются генеральный директор и члены правления (например, от 3 до 5 лет)
9.	Срок выплаты дивидендов
10	Ограничение срока деятельности организации
2 параметр – порядок / способ (регламенты)	
11	Порядок выплаты дивидендов
12	Порядок принятия Общим собранием решений по порядку ведения Общего собрания
13	Порядок созыва и проведения заседаний Совета директоров
14	Порядок работы комитетов СД
15	Порядок избрания ревизионной комиссии
16	Порядок и основания для избрания новых членов СД в случае досрочного прекращения полномочий предыдущего СД
17	Порядок назначения сотрудников контрольно-ревизионной службы
18	Порядок конвертации привилегированных акций (количество, категорий (тип)

	акций, в который конвертируются и иные условия конвертации) в обыкновенные акции или привилегированные акции иных типов
19	Порядок назначения корпоративного секретаря
20	Утверждение специального порядка совершения нестандартных операций, выходящих за рамки финансово-хозяйственного плана
21	Способ определения размера дивидендов, выплачиваемых по привилегированным акциям каждой категории (например, в виде доли от чистой прибыли)
22	Иной способ оповещения акционеров о проведении ОСА помимо направления заказного письма (например, по факсу)
23	Определение иных форм выплаты дивидендов
24	Иные случаи, при которых на совершаемые сделки распространяется порядок одобрения крупных сделок (сделки, связанные с имуществом, стоимость которого составляет от 25 % до 50 % балансовой стоимости активов организации)
3 параметр – количественные показатели	
3.1. Количество голосов	
25	Кворум для проведения заседания коллегиального исполнительного органа
26	Кворум для проведения повторного ОСА в крупных АО (размер акционеров более 500 тысяч) – например, не менее 20 % размещенных голосующих акций
27	Кворум, при котором обеспечивается возможность влияния независимых директоров на принятие решений СД
28	Более высокий кворум, обеспечивающий обязательное участие неисполнительных и независимых директоров в заседаниях СД, чем это предусмотрено в Законе «Об АО» (не менее половины от числа избранных членов СД)
29	Число голосов, необходимое для принятия внутренних документов СД
30	Большее число голосов, необходимое для принятия решений членами СД, чем это установлено в законе (большинством)
31	Количество голосов, необходимое для избрания и переизбрания председателя СД
32	Предусмотрено право решающего голоса председателя СД при принятии Советом директоров решений в случае равенства голосов членов СД
33	Большее число голосов, необходимых для принятия решения о размещении дополнительных акций посредством закрытой подписки и размещении ценных бумаг, конвертируемых в акции
34	Большее количество голосов, необходимое для выпуска и размещения облигаций и иных ценных бумаг, конвертируемых в акции, если последние могут быть конвертированы в 25 % или более процентов ранее размещенных обыкновенных акций организации
35	Процент голосующих акций, находящийся в руках миноритарного акционера, дающий право требовать проведения заседания Совета директоров по очерченному кругу вопросов (например, 2 % голосующих акций)
3.2. Ограничения	
36	Ограничения в отношении количества акций, принадлежащих одному акционеру, и их общей номинальной стоимости и ограничения максимального числа голосов, предоставляемых одному акционеру
37	Ограничение количества организаций, в которых члены СД могут одновременно входить в состав СД (не более 5)
38	Ограничение числа комитетов СД, в которые входят члены СД (не более 3)
3.3. Показатели, касающиеся организационной структуры управления	
39	Количественный состав Совета директоров, включая независимых директоров (не менее 3-х или не менее ¼ состава СД)
40	Число и структура комитетов Совета директоров

3.4. Стоимостные показатели	
41	Вознаграждение исполнительных и неисполнительных директоров
42	Размер вознаграждения посредника, участвующего в размещении дополнительных ценных бумаг организации посредством подписки (по закону не должно превышать 10 % цены размещения этих ценных бумаг)
4 параметр – качественный	
4.1.Объем полномочий / компетенция	
43	Компетенция комитетов СД
44	Полномочия СД по принятию решения об уменьшении размера оплаты труда генерального директора и членов правления в случае выплаты дивидендов в неполном объеме или не в установленный срок
45	Отнесение к компетенции СД одобрения сделок на сумму 10 % и более от балансовой стоимости активов организации
46	Предусмотрена возможность принятия решений СД путем проведения заочного голосования
47.	Наделение СД полномочиями утверждать порядок осуществления внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организации
48	Наделение СД правом принимать решение о приостановлении полномочий исполнительных органов, управляющей организации, управляющего
49.	Наделение СД полномочиями определять условия контракта с генеральным директором, членами правления, управляющей организацией
50	Дополнительные полномочия ревизионной комиссии
51	Решение о назначении членов правления отнесено к Компетенции СД, а не ОСА
52	Определения понятия «независимый директор»
53	Возможность выработки критериев для определении сделок с заинтересованностью в дополнение к критериям, предусмотренным законом
4.2. Требования к информации	
54	Перечень дополнительных сведений о кандидатах в органы организации, которые избираются на ОСА
55	Перечень информации, дополнительно включаемой в годовой отчет организации
56	Определение требований к сотрудникам контрольно-ревизионной службы, членам комитета по аудиту и ревизионной комиссии
57	Уведомление акционеров, не обладающих контрольным пакетом акций, об их праве продать свои акции акционеру (или группе акционеров), владеющему не менее чем 30 % обыкновенных акций
58	Освобождение лиц, приобретающих контрольный пакет акций, от обязанности представить предложение акционерам о продаже принадлежащих им акций при осуществлении сделки по приобретению контроля
5 параметр – иные параметры	
59	Формирование из чистой прибыли фонда акционирования работников (средства расходуются на приобретение акций организации, продаваемых акционерами этой организации, для последующего размещения ее работникам)
60	Иные преимущественные права, предоставляемые привилегированными акциями (помимо преимущественного права на получение дивидендов по сравнению с владельцами обыкновенных акций)
61	Возможность неденежной формы оплаты акций организации при их приобретении
62	Случаи, когда дивиденды выплачиваются имуществом организации

Из табл.1 следует, что может быть выделено порядка 60 вопросов, по которым руководство промышленной организации, развивая управление, должно самоопределиться. Представляется, что их можно сгруппировать следующим образом:

- 1 группа «Сроки» включает параметры, позволяющие менять временные рамки корпоративных мероприятий в сторону увеличения или уменьшения по сравнению с законодательно установленными нормами;
- 2 группа «Порядок / способ (регламенты)» связана с созданием в промышленной организации иного порядка функционирования органов управления, взаимодействия с акционерами и разработкой регламентов при осуществлении нетиповых хозяйственных операций;
- 3 группа «Количественные параметры» представлена стоимостными показателями; определенными ограничениями; вопросами, связанными с количеством голосов при принятии определенных решений и организационной структурой управления;
- 4 группа «Качественные параметры» касается расширения полномочий у органов управления промышленной организацией и установки более жестких требований к раскрытию и представлению информации;
- 5 группа «Иные параметры», позволяющие детализировать и уточнить особенности функционирования промышленной организации в нестандартных случаях.

На основании проведенной группировки возможно в каждом конкретном случае, учитывая специфику промышленной организации, выстроить профиль корпоративной деятельности (**рис.4**). Построенный профиль корпоративной деятельности для организации может полностью совпадать с законодательно установленными нормами (S зак.), устанавливать более жесткие рамки для определенных процедур или же расширять полномочия органов управления (S орг.). Таким образом руководство организации имеет право самостоятельно разрабатывать конкретные механизмы реализации КУ. Развитие управления промышленной организацией в рамках глобального сообщества связано в первую очередь с отбором в корпоративное объединение организаций, имеющих приблизительно одинаковый корпоративный профиль. Выполнение этого условия обеспечит успешность интеграции при осуществлении совместной производственно-хозяйственной деятельности.

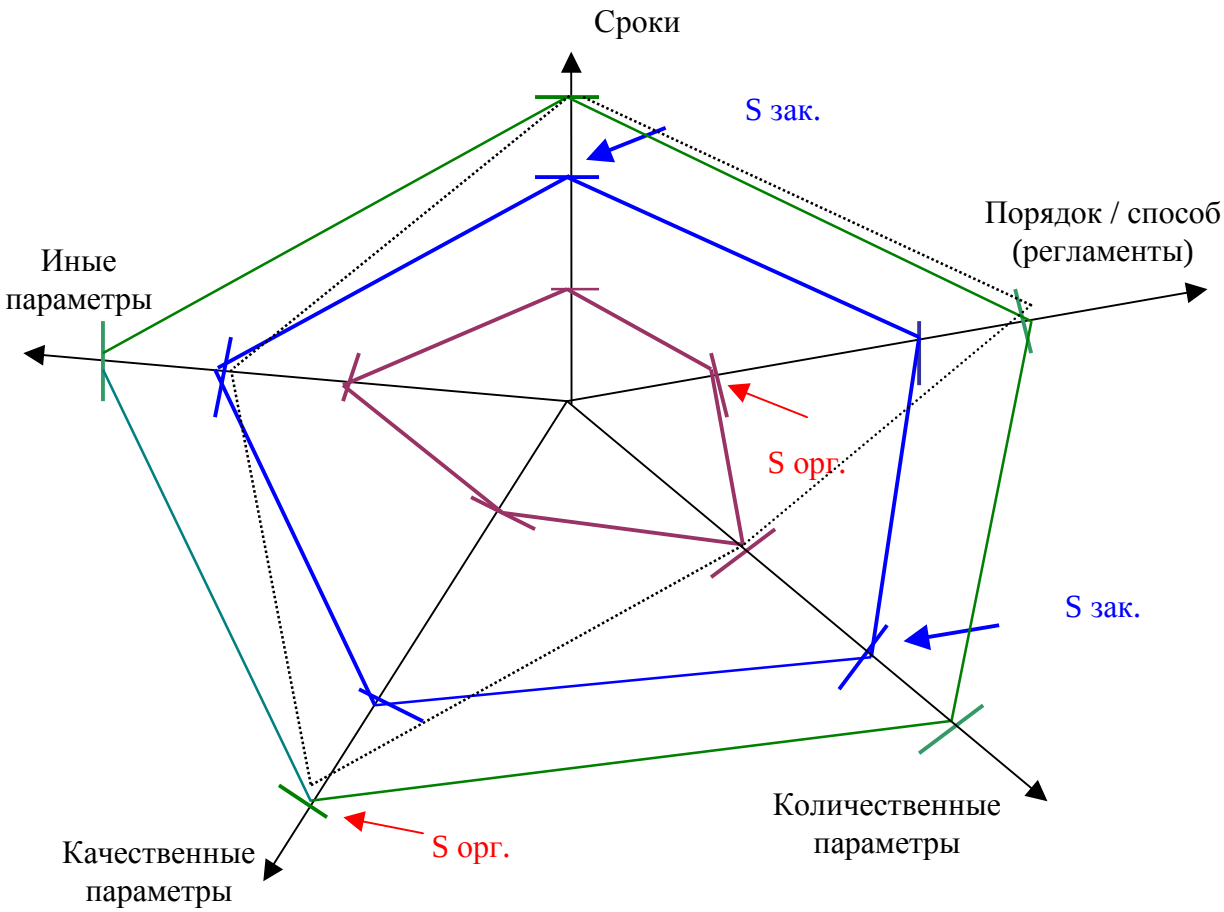

Рис. 4 Профиль корпоративной деятельности промышленной организации

В обобщенном виде формируемая система КУ в базовом варианте представлена на **рис.5.** В расширенном варианте она дополняется техническим обеспечением и методическим обеспечением. Информационное обеспечение формируемой системы КУ в промышленной организации состоит из двух частей. Первая часть – внутреннее информационное обеспечение, включающее:

- устав;
- кодекс корпоративного управления;
- положение о Совете директоров;
- положение о комитете по аудиту;
- положение о комитете по КУ;
- положение о комитете по кадрам и вознаграждениям;
- положение о комитете по стратегическому планированию и финансам;
- положение об исполнительных органах;
- положение о корпоративном секретаре;
- положение об ОСА;
- положение о дивидендной политике;
- положение об информационной политике;
- положение о ревизионной комиссии;
- положение об управлении рисками;
- положение о внутреннем контроле;
- договора с членами СД;
- договор с генеральным директором;
- договор с корпоративным секретарем;
- протоколы заседания СД;

- графики подготовки внеочередного ОСА.

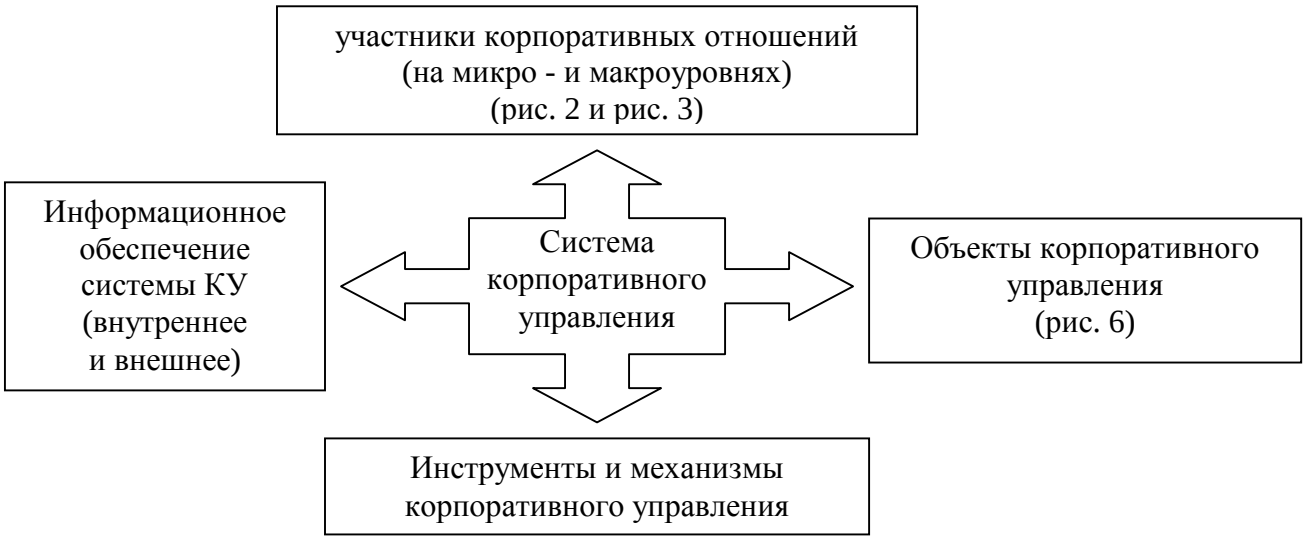

Рис. 5 Формируемая система корпоративного управления

Вторая часть – внешнее информационное обеспечение, представленное следующими нормативными документами: Гражданский кодекс, Закон об Акционерных обществах, закон о рынке ценных бумаг, нормативные акты ФКЦБ, дополнительные нормативно-правовые акты (о налогах, банкротстве и т.д.), правила листинга фондовой биржи.

Объекты корпоративного управления представлены на **рис.6.** Формирование системы корпоративного управления в промышленной организации, нацеленной на 4 вышеприведенных объекта, позволит организовать процессы и практику КУ на высоком уровне.

Тенденцией развития управления промышленной организацией в глобальном сообществе является возможность выбора качественного состава элементов формируемой системы КУ. Так, руководство организации может самостоятельно определиться:

- с перечнем участников корпоративных отношений как на микро -, так и на макроуровнях. При реализации стратегии управления организацией руководство уточняет: насколько необходим в составе СД независимый директор, требуется ли управляющая организация, возможно ли участие в определенных ассоциациях и т.д.,
- с объектами КУ, которые являются приоритетными (например, уделение меньшего внимания мерам защиты от враждебных поглощений, если в данном сегменте глобального рынка они не столь распространены и т.п.);
- со степенью проработанности внутреннего информационного обеспечения системы КУ (например, наличие или отсутствие положений по некоторым комитетам при СД);
- с набором инструментов и механизмов КУ, используемых в процессе производственно-хозяйственной деятельности. К их числу можно отнести различного рода инструменты для рейтинговой оценки (рейтинги корпоративного управления; рейтинги M&A активности; кредитные рейтинги; рейтинги, основанные на оценке финансово-экономического состояния организации и т.д.), кодекс корпоративного поведения, выбранную модель КУ, инструменты фондового рынка, а также иные инструменты контроля за деятельностью организации. К числу последних относятся так называемые

существенные сделки, включающие: сделки по приобретению контроля; крупные сделки и сделки с заинтересованностью.

Рис. 6 Объекты корпоративного управления

Можно констатировать, что достижение отечественными промышленными организациями конкурентоспособного положения в рамках глобального бизнес-сообщества связано с формированием эффективной системы корпоративного управления. Вместе с этим необходимо учитывать влияние на нее сделок по поглощениям и слияниям , поскольку реализация стратегий слияния и поглощения на мировом уровне приводит к смене собственника и переходу контроля от отечественных организаций к иностранным. Поэтому руководству промышленных организаций необходимо иметь, с одной стороны, четко проработанную программу действий при осуществлении процесса слияния с

зарубежным партнером; а, с другой стороны, отлаженный механизм защиты от враждебных поглощений.

Формирование системы корпоративного управления в промышленной организации должно осуществляться с использованием принципов интеграционного менеджмента. Под последним понимается специальный вид управленческой деятельности менеджеров хозяйствующих субъектов, направленный на объединение и взаимное приспособление функциональных подсистем или производственных процессов двух или более организаций, усиление их экономических и управленческих взаимосвязей и взаимозависимости с целью повышения эффективности (синергетического эффекта), получение прибыли и дополнительных конкурентных преимуществ на глобальных рынках с использованием информационно-коммуникационных технологий.

Грамотная постановка интеграционного менеджмента чрезвычайно важна в случае использования промышленной организацией следующих типов корпоративных образований:

1. **Технологический альянс** позволяет промышленной организации участвовать в международном сотрудничестве в сфере НИОКР.

2. **Кооперационная группа** обеспечивает достижение экономии на масштабе производства (в случае заключения добровольного кооперационного соглашения о совместном производстве), предоставление взаимного доступа к сбытовым сетям участников группы на различных рынках. При использовании такого рода корпоративного образования возникает необходимость учета взаимозависимости участников группы при планировании маркетинговых мероприятий и принятии решений в сфере производства.

3. **Стратегический альянс** облегчает выход промышленной организации на глобальные рынки без регистрации нового юридического лица (т.к. стратегический альянс не включается в реестр юридических лиц), а также трансферт интеллектуального капитала. В этом случае требуется разработка согласованной корпоративной стратегии, учитывающей интересы всех участников и увязка систем управленческого учета организаций-участников альянса.

4. **Финансово-промышленная группа (ФПГ)** представляет собой технологическую или экономическую интеграцию юридических лиц, выступающих в качестве основного и дочернего Обществ или объединивших принадлежащие им материальные и/или нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Особенностью в данном случае является изменение принципов подготовки финансовой документации в части представления консолидированной отчетности и усложнение финансовых схем при управлении активами ФПГ.

5. **Объединение ассоциативного типа** подразумевает приобретение контроля над участниками ассоциации посредством наличия перекрестного владения акциями и общих поставщиков / потребителей, при этом приоритетное значение приобретает функция контроля в сравнении со всеми остальными функциями управления.

6. **Холдинг** нацелен на аккумулирование и перераспределение доходов между филиалами; создание системы внутрифирменного кредитования и организацию эмиссионно-учредительной деятельности. Особенностью подобного рода корпоративного образования является усложнение организационной структуры управления за счет появления одной или нескольких управляющих организаций (материнских компаний), а также больший акцент на управление активами и контрольными пакетами акций дочерних организаций.

7. **Виртуальная организация** предполагает расширение рыночных возможностей, снижение издержек и доступ к коллективным ресурсам независимых организаций различных организационно-правовых форм, объединенных информационно-

коммуникационными технологиями / системами. Развитие управления на основе принципов интеграционного менеджмента связывается в данном случае с формализацией бизнес-процессов управления организацией при их представления в рамках корпоративной информационной системы.

8. **Кластер** означает приобретение определенных конкурентных преимуществ за счет расположения предпринимательского союза (кооперационной группы, ассоциации и т.д.) на выделенных территориях – технико-внедренческих или промышленно-производственных зонах. Особый акцент в этом случае делается на организацию логистических потоков и выработку механизма направления свободных финансовых средств (из-за налоговых льгот) на развитие единой инфраструктуры союза.

Эффективность функционирования различного рода корпоративных образований напрямую зависит от характера и степени использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в процессах управления организацией. В **табл.2** представлен характер воздействия ИКТ на развитие управления промышленной организацией в рамках корпоративного образования.

Таблица 2

Характер влияния информационно-коммуникационных технологий на развитие управления промышленной организацией в рамках корпоративного образования

Элемент управления (система, процесс, …)	*Развитие управления под влиянием ИКТ*
Организационная структура	выстраивается в соответствии с процессным подходом; проектируется с использованием ARIS-системы; видоизменяется под влиянием поставщиков услуг управления в области IT-технологий – MSP (консалтинг, внедрение, сопровождение)
Технология, процедуры, процессы	технология и процедуры управления выстраиваются в соответствии с референтными моделями (эталонными схемами управления и планирования, разработанными для конкретных отраслей), заложенными в структуру используемой КИС; процессы подлежат формализации по технологии IDEF0 и сертификации по стандарту ISO 9000
Кадровое обеспечение	предъявляются высокие к специалистам в области IT-технологий (наличие сертификата глобальной информационной готовности GIAC – Global Information Assurance Certification является обязательным)
Техническое обеспечение	усиливается зависимость от поставщиков прикладных услуг (аренда приложений) – ASP и поставщиков интернет-услуг – ISP
Информационные ресурсы	преимущественно конвертируются в знания с использованием систем обнаружения новых знаний в хранилищах данных (KDD – система); внедряются системы интеллектуального планирования ресурсов (IRP – системы); системы принятия решений - (EIS) в большей степени нацелены на стратегическое планирование и взаимодействие с топ-менеджерами и узкими специалистами (экспертами); используются корпоративные хранилища знаний и данных (DW), технология управления потоком работ – WF и системы электронного документооборота
Финансовые ресурсы	обращаются в платежной интернет-системе, привлекаются посредством интернет-трейдинга
Опытно-	использование систем автоматизированного проектирования (САПР),

конструкторские разработки	включающих системы автоматизированного конструирования – CAD и системы инженерных расчетов – CAE, объединенных grid-технологией и интегрированных в PLM-систему
Внешняя среда	осуществляется «стратегическая контрразведка» внешней среды посредством аналитических средств и технологий – BI (задействуются OLAP-технологии, технологии data / text mining); работа с использованием вертикальных порталов - Vortals для доступа к отраслевой информации
Взаимоотношения с поставщиками	реализуются посредством SCM-систем
Взаимоотношения с потребителями	осуществляются с использованием CRM-систем, CSRP-систем и схем «B2C»
Взаимоотношения с государством	выстраиваются по схеме электронного взаимодействия «B2G» и «B2A»
Взаимоотношения с контрагентами	используются схемы электронного взаимодействия «B2B», система ERP II, приложения электронной коммерции - ECM и системы поддержки групповой работы – Collaboration applications по различным направлениям
Эффективность управления	оценивается с использованием методик, увязывающих стоимость владения и сопровождения ИС организации и стратегические вложения в развитие информационных ресурсов организации
Управление производством	основывается на интеграции систем автоматического управления производством – CAM-система, системы оперативного управления производством – MES-система и системы управления производством низового уровня – SCADA в ERP II-систему

Можно констатировать, что организация оперативного взаимодействия промышленной организации в рамках корпоративного образования требует значительных финансовых вложений в IT-сферу. Поэтому основой формирования системы корпоративного управления промышленной организации является четко сформулированная концепция управления IT-ресурсами, увязка происходящих процессов на стратегическом уровне (слияния, вхождение в альянсы и иные существенные корпоративные действия) с изменениями в такой функциональной зоне организации, как «Производство» (интеграция ERP, MES-систем, PLM-систем и т д.).

Список использованных источников:

1. Антонов В.Г., Крылов В.В., Кузьмичев А.Ю., Масленников В.В., Панфилова Е.Е., Серебрякова Г.В. Корпоративное управление: Учебное пособие / под ред. В.Г. Антонова – М.: ИД ФОРУМ» - ИНФРА-М, 2006.-288 с.- (Высшее образование).
2. Афанасьев М.П. Корпоративное управление на российских предприятиях. - М.: «Интерэксперт», 2000.-448 с.
3. Берзон Н.И., Ковалев А.П. Акционерное общество: капитал, правовая база, управление. - М.: Финстатинформ, 1995 – 157 с.
4. Ильин М., Тихонов А. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. - М., 2002.
5. Масютин С.А. Корпоративное управление: опыт и проблемы: Монография. - М.: ООО «Финстатинформ», 2003 – 280 с.
6. Пособие по корпоративному управлению: в 6-ти т. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004 (подготовлено и опубликовано Международной финансовой корпорацией и

Министерством торговли США от имени и по поручению Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг при поддержке Правительств Нидерландов и Швейцарии).
7. Шихвердиев А.П., Гусятников Н.В., Беликов И.В. Корпоративное управление. – М.: Изд-во «Центр “Акционер”», 2001. – 192 с.

МЕДИЦИНСКАЯ УСЛУГА КАК СОЦИАЛЬНОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО

Плесовский П.А.

В процессе функционирования рынка общественного здоровья создаются особые экономические блага: лечебно-диагностические услуги, фармацевтические средства, медицинская техника и инструментарий и т.п.

Благо – это все то, посредством чего реализуются человеческие потребности. Медицинские услуги как блага удовлетворяют человеческую потребность в медицинской помощи, в охране и укреплении здоровья.

С точки зрения ограниченности благ по отношению к нашим потребностям мы говорим об экономических благах. Они являются результатом хозяйственной деятельности людей. Медицинская услуга как благо называется экономической, если обладание им представляет собой для субъекта результат отказа от обладания другим благом. В настоящее время, учитывая непрерывное возрастание потребности людей в высокотехнологичных способах диагностики и лечения, в высокоэффективных лекарственных средствах и изделиях медицинской техники, значительная часть медицинских услуг относится к экономическим благам. Но есть и такие блага, которые по сравнению с нашими потребностями имеются в неограниченном количестве. Такие блага называют свободными, или неэкономическими. Это природные богатства в виде, например, грязевого или бальнеологического лечения. Свежий воздух, чистая вода, солнечный свет, растительные лекарственные средства также представляют собой свободные блага.

Целесообразно осуществление разделения благ на товары и услуги, исходя из признака вещественности.

Товар – это продукт, который находится в вещественной форме. В здравоохранении товарами называются блага, являющиеся условием оказания медицинской услуги. К ним относятся лекарственные препараты, изделия медицинской техники. Они могут накапливаться, храниться длительное время, предоставляться потребителям независимо от места и времени их создания. Обычно такой товар бывает лишь приложением к медицинской деятельности.

Услуга – это действие. В отличие от товаров, услуги не обладают свойством накапливаемости, сохранности в течение длительного отрезка времени. Процесс их производства и потребления, как правило, совпадает во времени и пространстве.

Следует подчеркнуть, что в экономической литературе не имеется существенных разногласий по поводу определения услуги. Обычно под услугой понимается специфическая производственная деятельность, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющем какие либо потребности человека.

Характеризуя услугу, К.Маркс писал: «Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую добавляет этот труд подобно всякому труду; но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности…»[6]; имея в виду услуги потребительского назначения. К.Маркс далее отмечал, что «в каждый данный момент в числе предметов потребления, наряду с предметами потребления, существующими в виде товаров, имеется известное количество предметов потребления в виде услуг»[7].

Ф. Котлер приводит следующее определение: «Услуга – любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем – либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде». «Под услугами понимают огромное разнообразие видов деятельности и коммерческих занятий» [3].

В работе «Экономикс» К. Макконелл и С.Брю полагают, что услуга – «то, что неосязаемо (не видно) и в обмен на что потребитель, фирма или правительство готовы предоставить что-либо ценное» [5].

Российские ученые также под услугой понимают целесообразную деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие – либо потребности человека [8].

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно полагать, что содержательная определенность услуги как блага заключает в себе особенное. Это благо – отношение между людьми, невещественный полезный эффект непосредственных взаимодействий экономических субъектов, т.е. результат материальной деятельности независимо от приобретения этим результатом материально-вещественной формы.

Принято различать услуги материального характера, когда полезный эффект деятельности воплощается в материальном объекте, и так называемые нематериальные, чистые услуги, когда полезный эффект направлен непосредственно на самого человека. В основе выделения благ материальных и нематериальных в классической экономической теории предполагалась форма бытия, с точки зрения его вещественности или отсутствия таковой. Поэтому к материальным благам относились блага-вещи, а к нематериальным – услуги. В семантическом плане употребление понятия «нематериальное благо» неверно, поскольку все блага материальны, а вещественность и материальность – понятия не идентичные. Исходя из этого критерия, советская экономическая наука, как представляется справедливо, относила услуги первого рода к сфере материального производства, а труд по их оказанию к производительному труду, увеличивающему стоимость создаваемых в обществе благ. Так называемая нематериальная сфера считалась непроизводственной, а труд по оказанию чистых услуг (в том числе деятельность работников здравоохранения) – непроизводительным, не создающим и не увеличивающим стоимости, хотя и общественно полезным. Процесс трансформации экономики, признание человеческого капитала национальным богатством, заставили многих переосмыслить подобную оценку. Анализ публикаций по данной проблеме (Бояринцев В.И, Корчагин В.П., Кучеренко В.З., Лисицын Ю.П., Поляков И.В., Селезнев В.Д.) позволяет сделать вывод о постепенном преодолении подхода к здравоохранению как к непроизводственной сфере. Здоровье нации, а, следовательно, и мероприятия по сохранению и укреплению его, начинают рассматриваться как один из важнейших факторов, определяющих национальную безопасность страны, ее национальное богатство.

Услуги здравоохранения представляют собой деятельность медицинских работников, имеющую своим результатом полезный эффект восстановления, поддержания и укрепления здоровья. Продукт медицинской деятельности формируется в процессе оказания медицинской услуги. Медицинская деятельность не завершается созданием материальных благ, не завершается актом их присвоения. Медицинская деятельность направлена на изменение состояния объекта, которым является человек. Задача медицинской деятельности – не создавать какое-либо благо, которое может быть присвоено, а изменить неблагоприятное состояние человека до такого состояния, которое можно считать благом.

Справедливо высказывание академика Ю.П. Лисицына о производительном значении труда работников всей отрасли здравоохранения. В этой связи ученый отмечает, что «главная экономическая и медицинская категория – медицинская услуга, как известно, не духовное понятие, а материализованное, проявляющееся в конкретной деятельности медика и парамедицинского персонала по осуществлению конкретных мер профилактики, диагностики, лечения, реабилитации, административно-хозяйственных, управленческих и других действий, направленных на сохранение, укрепление, улучшение, воспроизводство индивидуального и общественного здоровья» [4].

Хотя услуги являются лишь разновидностью конкретной профессиональной деятельности и не имеют с точки зрения экономической интерпретации принципиальных

отличий, тем не менее, в здравоохранении, как и в любой другой отрасли, оказывающей услуги, имеются свои особенности.

Можно выделить следующие характерные черты медицинской услуги:

Неосязаемость медицинских услуг. Особенности услуг здравоохранения проявляются, как правило, через их воплощение в самом человеке и имеют в большинстве своем вид нематериальных услуг (неосязаемость). Неосязаемость услуг проявляется прежде всего в невозможности продемонстрировать их эффект конкретному пациенту вплоть до непосредственного предоставления. Ни одному пациенту никогда не удается заранее узнать все о полезном эффекте и побочном действии оказываемых ему услуг. Оценка полезности данной услуги пациенту и возможном побочном эффекте проводится обычно по аналогии оказания подобных услуг другим пациентам. Хочется отметить, что современные информационные технологии и позволяют в ряде случаев провести компьютерное прогнозирование полезности услуги до ее предоставления (например, в реконструктивно-пластической хирургии), не следует забывать, что это только приблизительная оценка, до конца не учитывающая множество параметров.

В то же время часть медицинских услуг может иметь помимо нематериального проявления и вещественное воплощение (товарная составляющая). Например, установка внутрисосудистых стентов, кардиостимуляторов, ортопедических протезов, использование пломбировочного материала, зубных коронок и протезов, пересадка органов и т.п. Таким образом, часть медицинских услуг содержит как нематериальные, так и вещественные (товарные) компоненты. Достаточно трудно, а иногда и невозможно провести четкую грань между материальными и нематериальными услугами, т.к. можно увидеть взаимопроникновение, образование смежных форм. Степень осязаемости каждой конкретной медицинской услуги определяется их количественным соотношением. Разделение медицинских услуг по степени их осязаемости используется при построении научно обоснованных методов ценообразования. Хочется отметить, что увеличение степени осязаемости медицинских услуг оказывает значительное влияние на повышение их стоимости (характерно для России в связи с низкой оплатой труда медперсонала).

Индивидуальный характер. Услуги здравоохранения почти всегда имеют выраженный индивидуальный характер, так как предназначены в большинстве случаев конкретному индивидууму. При этом качество медицинской услуги во многом определяется исходным состоянием потребителя (пациента). Даже при массовости предоставления услуг не стоит забывать, что в конечном итоге услуга оказывается конкретному пациенту. Это приводит к высокой степени индивидуализации процесса производства медицинской услуги и как следствие к сложности прогнозирования ожидаемого эффекта. Данная особенность предъявляет высокие требования к социальной ответственности работников здравоохранения, а также выдвигает необходимость страхования их профессиональной деятельности.

Неразрывность процессов предоставления и потребления. Потребление значительной части услуг здравоохранения совпадает с их производством во времени и пространстве, что естественно вытекает из их индивидуального характера. Эта особенность связана с тем, что указанные процессы осуществляются при непосредственном взаимодействии субъекта и объекта медицинской деятельности. В большинстве случаев оказание медицинской помощи требует непосредственного участия в этом процессе не только медработников, но и пациентов-потребителей медицинских услуг. Не являются исключением из этого правила и услуги, связанные с созданием вещественных объектов – кардиостимуляторов, зубных протезов, ортопедических изделий. На различных этапах оказания этих услуг все же неизбежно возникает потребность в непосредственном контакте между производителем услуг и их потребителем.

Услуги здравоохранения не могут накапливаться, сохраняться в течение определенного отрезка времени. В отличие от товаров медицинского назначения,

медицинские услуги неотделимы от того, кто их поставляет, они не подлежат хранению и накоплению с целью последующей реализации. Данный признак вытекает из невещественного характера, совпадения производства и потребления услуги во времени и пространстве. Эти услуги нельзя заготовить и хранить до появления спроса, а затем предоставить их со склада на рынок. Услуга не существует до её предоставления, что делает невозможным сравнение и оценку услуги до её получения. Сравнивать можно только ожидаемые выгоды и полученные. Учитывая это свойство, необходимо добиваться соответствия мощностей по их производству реальному спросу на них. Вместе с тем процесс оказания медицинских услуг должен иметь и определенные резервы в виде материальных и кадровых ресурсов на случай непредвиденных обстоятельств (чрезвычайные ситуации).

Подавляющее большинство медицинских услуг не только нельзя отделить от их производителя, но и подвергнуть возврату, что также обусловлено их неосязаемостью и неразрывностью процессов предоставления и потребления.

Сложность структуры медицинской услуги. Услуги здравоохранения достаточно часто имеют сложную структуру, то есть являются результатом деятельности нескольких категорий медицинских работников. В целом медицинская услуга охватывает всю жизнь человека, и в её оказании потенциально могут участвовать многие медицинские работники. На эту особенность влияет непрерывно возрастающая техноемкость современной медицины. Например, выделяют диагностические медицинские услуги врача-клинициста и врача-инструменталиста, услуги среднего медперсонала и т.п.

Неоднородность качества. Медицинской услуге присуща неоднородность качества. Оказание медицинской услуги это творческий процесс, связанный с множеством факторов риска, неопределенностью конечного эффекта и поэтому изначально не может быть однородным. Например, во многом качество медицинских услуг зависит от того, кто и в каких условиях их оказывает, и даже в какое время суток. Например, это может быть начинающий врач или опытный доктор, условия небольшой больницы или крупная многопрофильная клиника, дневное или ночное время (что напрямую связано с усталостью персонала) и т.п. Одна из важных причин неоднородности качества медицинских услуг – уникальность клинической картины каждого заболевания.

Согласно формулировке, предложенной ВОЗ, качество медицинских услуг – это совокупность их характеристик и свойств, имеющих эмпирическую природу и способных удовлетворять установленным требованиям. Качество медицинской услуги формируется в результате согласования желаний пациентов получить пользу от ее предоставления с реально ощутимым восприятием от ее потребления.

Полученный результат каждого пролеченного пациента напрямую не всегда связан с величиной затрат, а зависит во многом от вышеуказанной особенности медицинской услуги. Кроме того, имеется возможность ограничения медицинских усилий достижением промежуточного результата с последующим возобновлением процесса оказания услуги в случае возникновения соответствующих условий или необходимости продолжения лечения.

Невозможно с высокой степенью достоверности определить требуемую для достижения позитивного результата величину ресурсов. Как правило, не имеется в каждом конкретном случае четкого представления о сроках проявления результата, неизвестно, потребуется ли дополнительное лечение и проведение исследований. Разрыв между завершением услуги и наступлением результата может быть достаточно большим.

Несмотря на строгую регламентацию медицинской деятельности, в здравоохранении нет, да и не может быть единого подхода к лечению всех больных. В отличие от других сфер профессиональной деятельности, в медицине смертельный исход не является противоестественным и противоправным. Неизлечимая болезнь, несвоевременное обращение за медицинской помощью, ослабленность организма, повышенная чувствительность к определенному лекарственному препарату – весь этот

комплекс факторов может стать самостоятельной, независимой причиной смертельного исхода.

Важную роль в повышении однородности качества медицинских услуг играет стандартизация. К основным объектам стандартизации в здравоохранении помимо технико-технологического обеспечения выполнения медицинских услуг и их качества являются организационные и информационные технологии, квалификация персонала, качество лекарственных средств и медицинской техники, учетно-отчетная документация.

Недостаточная объективность оценки результативности медицинской услуги. Для медицинских услуг характерна недостаточная объективность оценки её результативности. Это напрямую связано с такими признаками медицинской услуги, как неосязаемость и неоднородность качества. Учитывая выраженность информационной асимметрии, присутствует фактор неопределенности, вследствие чего потребители не имеют возможности адекватно оценивать полезность услуг ни до, ни после их применения, вследствие чего часто вынуждены полностью полагаться на профессиональную репутацию, уровень квалификации и опыт работы медицинского персонала. Возможность демократического контроля пациентов за действиями врачей мала не только из-за объективной сложности профессиональных знаний в этой области. Медицинский персонал разных уровней может закрывать нужную для потребителя услуг информацию с целью невозможности контроля и суждений о качестве медицинских услуг.

Кроме того, учитывая отсутствие потребности в охране и укреплении здоровья у многих потребителей в стадии компенсации, до определенного момента (чаще всего это временная или стойкая потеря трудоспособности), бывает достаточно трудно оценить возможную полезность той или иной медицинской услуги.

Высокая социальная направленность. Медицинская деятельность осуществляется через оказание конкретной медицинской услуги, и главной целью деятельности оказывается не некий продукт как материальное благо, а сам человек. Данная услуга в современных условиях признается в качестве социально значимого блага. Внешний эффект данного блага, потребляемого пациентом, проявляется через полезность медицинской услуги для всего общества, что и предопределяет её социальную значимость. Медицинские услуги, оказываемые отдельному индивиду, служат средством укрепления общественного здоровья всего населения. Их внешний эффект проявляется в качестве фактора повышения производительности общественного труда и условия дальнейшего экономического развития страны.

Медицинские услуги характеризуются сочетанием высокой социальной приоритетности с относительно низкой эластичностью спроса на них, часто невозможностью взаимозаменяемости связанных с ними расходов. Потребность в медицинских услугах непосредственно связана с состоянием здоровья и самой жизнью человека. Это и обусловливает в значительной степени специфические особенности формирования спроса и предложения на услуги здравоохранения. Неопределенность в возникновении потребности в медицинских услугах, непредсказуемость ожидаемого эффекта способствуют формированию в сознании людей понимания необходимости расходования средств на поддержание и укрепление своего здоровья, иногда за счет экономии на других статьях потребительского бюджета. В свою очередь это приводит к замещению других потребностей потребностями в здоровье. Хотя стремление к подобному замещению, а также его масштабы во многом зависят от психологических установок людей, их представлений о ценностях, материального благополучия.

Медицинские услуги подразделяются на множество видов в зависимости от используемого критерия. Выделение различных видов медицинских услуг важно при разработке стратегии здравоохранения в условиях рыночных отношений.

Исходя из такого критерия как исключительность блага (возможность помешать индивидам использовать благо) и благо как объект соперничества (использование блага одним человеком приводит к тому, что возможность его потребления другим индивидом

уменьшается), можно выделить частные и общественные услуги. Данная классификация осуществляется в соответствии с основными положениями концепции общественных благ. Хотя можно отметить, что основные положения концепции общественных благ до сих пор не находят должного применения при анализе экономической природы медицинских услуг.

Выделение частных и общественных благ в медицинских услугах крайне важно методологически, поскольку позволяет выявить особенности функционирования здравоохранения в условиях современной рыночной экономики. В теоретическом плане это необходимо, так как позволяет выявить как предпосылки существования рыночных и нерыночных отношений, так и их соотношение в системе здравоохранения. По этому признаку здравоохранение можно разделить на два сектора – общественный, где медицинская услуга оказывается как общественное социально значимое благо и коммерческий сектор, в котором преобладают рыночные законы и медицинская услуга оказывается как частное благо. В настоящее время коммерческий сектор функционирует в рамках доминирующей общественной модели охраны и укрепления здоровья населения.

Медицинская услуга является частным благом, если при потреблении её одним лицом, она не может быть одновременно потреблена другим. При данном условии медицинская услуга обладает принципом исключительности и соперничества. Например, оперативное вмешательство, диагностическая процедура, получаемая одним пациентом клиники, не может быть использована другими пациентами. Таким образом, лечебная манипуляция, получаемая одним пациентом больницы, не может быть использована другими. В данном случае медицинская услуга является объектом соперничества, так как если один человек получает пользу от её потребления, то другой не может одновременно претендовать на эту же услугу.

Принципы исключительности и соперничества играют важную роль в сфере создания медицинских услуг как частных благ. Создание таких медицинских услуг ориентировано на типичных потребителей – покупателей. Их выбор и предпочтение служит основным рыночным сигналом для производителей в отношении объема поставки данных медицинских услуг на рынок и их качественного содержания.

Рассматривая медицинские услуги в качестве частных благ, учитывая специфику формирования спроса и предложения, можно сделать вывод о том, что процесс их воспроизводства целесообразно осуществлять посредством рыночных отношений. В настоящее время в России имеются определенные особенности последствий рыночных преобразований, которые вносят свои коррективы в доступность частных благ. За период 1991-2001 гг. государственные расходы на здравоохранение сократились в реальном выражении не менее чем на треть [9]. Уровня пятнадцатилетней давности они достигли в 2003 году. В 1998-2001 гг. государственное финансирование здравоохранения равнялось 2,9-3,2% ВВП [2]. Леонид Рошаль оценивает в 2006г. финансирование здравоохранения только в 3% ВВП [Nedug.ru – Леонид Рошаль: сфера здравоохранения России нуждается в финансировании на уровне 5% ВВП]. По данным ВОЗ, необходимо расходовать на здравоохранение не менее 6% ВВП. Для сравнения в США государственные расходы на здравоохранение составляют 6,5% ВВП, во Франции – 7,1%, Германии – 8,2%, Канаде – 6,5% [2, с.332-333], при том, что ни в одной из этих стран не гарантируется бесплатное медобслуживание всем гражданам. Кроме того, произошла выраженная поляризация жизненного уровня населения с образованием значительной доли обедневшего населения. Если в 1990 г. доходы 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения различались в 4,4 раза, то в первом квартале 2003 г. – в 14,5 раза. Падение уровня жизни населения привело к тому, что к концу первого квартала 2003 г. 26,1% (37,2 млн. человек) населения имели доходы ниже величины прожиточного уровня [10]. При этом большинство бедных в России (и в этом особенность) – семьи трудоспособных, работающих людей. Это результат заниженной цены рабочей силы, не обеспечивающей работающим гражданам возможность осуществлять инвестиции в капитал здоровья. В

результате недостаток государственных средств для оказания бесплатной помощи замещается личными расходами населения. Поэтому платные виды медицинских услуг в основном доступны только обеспеченным категориям населения. Результаты специального мониторинга, проведенного Институтом социальных исследований показали, что 20% домохозяйств с наименьшими доходами вынуждены тратить на медицинские нужды 32% своих месячных доходов и чаще других отказываться от медицинского обслуживания, приобретения лекарств из-за недостатка денег в семейном бюджете. 20% наиболее обеспеченных семей расходуют на медицинские нужды 12% месячных доходов [1].

В рынке общественного здоровья к частным благам относятся лечебно-диагностические, санаторно-курортные услуги, медицинская техника, фармацевтические средства и т.п.

Благо является общественным, если будучи потребленным одним лицом, оно при этом доступно для потребления другими. Общественные блага не исключительны и не являются объектом соперничества. Ограничить доступ потребителей к общественному благу практически невозможно.

В мировой экономической науке и хозяйственной практике к общественным благам относят те товары и услуги, которые рыночная система не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления: будучи потребленным одним субъектом, они остаются достаточными для потребления другими [5, Т1., С.99].

Таким образом, потребление одним пациентом какой-либо медицинской услуги не уменьшает возможности их использования другим. В здравоохранении к общественным благам относятся, например, противоэпидемические, санитарно-гигиенические услуги, услуги, связанные с проведением массовых профилактических мероприятий и т.п.

В случае вакцинации, индивидуальный потребитель, сделав «прививку», может получить тяжелое осложнение (аллергия, неврологические проявления и т.п., вплоть до смерти). В общественном смысле при вакцинации потребитель (общество) приобретает иммунитет. Вакцинация может не удовлетворять индивидуальные потребности – у потребителя может быть достаточно хороший естественный иммунитет, защищающий его от заболеваний. Но для потребителя, как члена общества, благодаря вакцинации будет снижена вероятность возникновения заразных болезней, что важно для общества. Это противоречие между индивидуальными и общественными интересами характерно только для здравоохранения: несмотря на то, что услуга в отдельных случаях в индивидуальном отношении может приносить вред, в общественном отношении, в целом, она приносит пользу.

Если медицинская услуга потребляется как общественное благо, достаточно сложно определить, кто является её основным получателем, а кому достается внешний эффект. В условиях отсутствия соперничества создаются предпосылки для возникновения ситуации, при которой потребитель, желающий пользоваться медицинской услугой, но не намеренный её оплачивать, может получить её бесплатно. Неисключительность общественного блага означает, что не удается предотвратить их потребление индивидами, не намеренными производить денежные расходы.

Особенности медицинской услуги как общественного блага могут привести к возникновению такой ситуации, при которой потребители могут избежать оплаты по её созданию и использованию. Например, проведение профилактических мероприятий, направленных на предотвращение или ограничение распространения инфекционного заболевания, предполагает формирование соответствующего рынка, но его потенциальные потребители не имеют реальных стимулов для приобретения продукта данного рынка. Это возникнет из-за того, что любой потребитель этого рынка получит одинаковый объем медицинских услуг. В данной ситуации потребители, во избежание собственных денежных расходов предпочитают не тратить средства и дожидаются, когда

эти покупки сделают другие. В итоге рынок данной медицинской услуги может не возникнуть совсем, так как когда последние предоставляются бесплатно, то становится практически невозможно выявить их спрос и предложение. Вследствие этого перестают действовать рыночные механизмы, регулирующие распределение экономических ресурсов, что ведет к ситуации неэффективности рынка.

Для того, чтобы избежать негативных социально-экономических последствий отсутствия такого рода рынков, следует найти способ принятия совместного решения о затратах, необходимых для создания общественных благ. В частности, следует определить какой субъект экономики будет решать следующие вопросы: сколько такого рода медицинских услуг требуется обществу в конкретный момент времени и на какие затраты в связи с этим готово общество. В современной рыночной экономике решение таких вопросов возлагается на государство. Именно оно через реализацию функций здравоохранения предоставляет населению так называемые общественные блага.

Например, государство обеспечивает эффективную организацию и финансирование медицинских услуг, обеспечивающих борьбу и распространение опасных инфекционных заболеваний. Основная часть населения хочет жить в обществе, в котором отсутствует подобные больные, ведется постоянная профилактическая работа по предупреждению опасных инфекционных заболеваний. Необходимые в данном случае медицинские услуги не являются частными благами, которые могут предоставляться посредством рыночного механизма. Рынок не сможет выполнить эту функцию.

Наиболее эффективно эту функцию выполняет государство. В итоге выгоду получают все слои населения. Малообеспеченные люди могут бесплатно получать необходимые общественные медицинские услуги (напр. профилактика и лечение инфекционных заболеваний). Несомненную выгоду в данном случае получают и те люди, которые посредством уплаты налогов в бюджет оплачивают предоставление такого рода услуг. Они живут в обществе с меньшим уровнем заболеваемости.

Следует отметить, что общественные блага не рассматриваются как однородное понятие, поскольку обладают в разной степени признаками «соперничества» и «исключаемости». Блага, в которых они присутствуют в наибольшей мере, именуются «чистыми общественными благами», те же, что обладают хотя бы одним из этих свойств в меньшей мере, относятся к «смешанным общественным благам». К последним, в частности, относятся многие медицинские услуги.

Принятие решения о количестве чисто общественных благ в сфере здравоохранения в рыночной экономике возлагается на государство. Создание и реализация смешанных общественных благ может осуществляться как государством, так и частным бизнесом.

Отсюда следует, что только рынок не может быть мерилом потребности общества в медицинской помощи и таким образом, регулировать функционирование медицинского производства. Объясняется это тем, что рынок имеет дело только с платежеспособными покупателями. Неплатежеспособные покупатели исключаются из рыночного потребления. В связи с этим рыночный спрос не отражает истинного спроса общества на те или иные товары и услуги.

Исключение из медицинского производства неплатежеспособных покупателей медицинских услуг может грозить опасными медико-социальными последствиями не только для неплатежеспособных, но и платежеспособных. Таким образом, платежеспособные лица вынуждены считаться с неплатежеспособными и, ради собственного здоровья и обеспечения производства работоспособной производительной силой, допускать их к медицинским услугам. Причем это осуществляется не только в форме гуманитарной помощи, но и в организации общественных структур по охране здоровья, не укладывающихся в рыночные закономерности. При общей рыночной ориентации производства в целях самосохранения нации, медицина на объективном основании должна быть выделена из системы коммерческих интересов. Это ведет к тому,

что из факторообразующих компонентов стоимости выключается рыночное воздействие. Тогда стоимость медицинской услуги определяется общественно необходимыми затратами для производства и воспроизводства медицинской помощи на общественно нормальном для общества уровне, без опосредования в признании их общественной полезности рынком. Место рыночного фактора, воздействующего на формирование стоимости обычных товаров, занимает фактор социальности – фактор, отражающий общесоциальную потребность общества в необходимости поддержания здоровья всех членов общества независимо от материального обеспечения их существования. Это не укладывается в требования рыночных закономерностей, но соответствует внутренней потребности жизнеобеспечения общества.

При разработке хозяйственного механизма здравоохранения необходимо учитывать, прежде всего, экономическую сущность медицинских услуг. Специфика благ, удовлетворяющих потребности в здоровье, заключается в её двойственности, т.е. потребности в здоровье не могут быть удовлетворены только использованием общественных благ или в результате потребления частных благ. Эта двойственность накладывает отпечаток на развитие системы здравоохранения в целом. Таким образом, необходимость государственного контроля здравоохранения определяется самой экономической природой медицинских услуг.

Список использованной литературы:

1. Бойков В., Фили Ф., Шейман И., Шишкин С. Участие населения в финансировании здравоохранения// Здравоохранение.-2000.-№2
2. Здравоохранение в России: Стат. сб./Госкомстат России.-М.:2001.-с.260.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990.-С.638.
4. Лисицын Ю.П. Концепция «человеческого капитала»: медико-экономический аспект//Экономика здравоохранения. 1998. №2/26.С.6.
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с англ. Т. 2.-М.: Республика, 1992. С. 398.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.-2-е изд.-Т.26.-Ч.1.-С.413.
7. Маркс там же, С.151.
8. Общая экономическая теория (политэкономия). / Под ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. М.: ПРОМО-Медиа, 1995.С.73.
9. Российская экономика в 2002 г. Тенденции и перспективы. М.:ИЭПП, 2003.с.310.
10. Социальные индикаторы доходов и уровня жизни населения. Выпуск №6 (116) по состоянию на 20 июня 2003 г.

ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПОСЕЛЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2005-2007 ГОДАХ

Сидорова В.А.

16 октября 2005 г. состоялись выборы в Советы муниципальных образований поселений, в результате которых впервые после 1994 г. в Республике Коми были сформированы представительные органы МСУ поселенческого уровня (далее – органы МСУ поселений). На выборах были избраны депутаты 190 Советов МО поселений в 15 районах республики. С созданием муниципальных образований поселений система органов местного самоуправления в Республике Коми была сформирована в полном объеме.

В марте 2006 г. в рамках социальной акции «Социальный десант «Глава Республики Коми – ветеранам села» в сельских районах юга Республики Коми был проведен экспертный опрос должностных лиц муниципальных образований поселений (далее – эксперты), в том числе глав, глав администраций, председателей Советов МО поселений (далее – руководители МО поселений)[4]

Целью экспертного опроса было изучение актуальных управленческих проблем, оказывающих влияние на социально-экономическую ситуацию в поселениях.

На основе полученной информации проанализирована эффективность деятельности органов МСУ поселений на начальном этапе их функционирования.

В переходный период деятельности органов МСУ поселений (2005 – 2007 гг.) объем их властных полномочий определялся органами местного самоуправления районного уровня. С 1 января 2008 г. органам МСУ поселений переданы все властные полномочия, определенные федеральным законодательством, что так же актуализирует изучение наработанной практики управленческой деятельности руководителей МО поселений.

Общий **процесс муниципального управления на поселенческом уровне** предполагает взаимодействие с органами государственной власти федерального (Российская Федерация), регионального (субъект Федерации, в данном случае – Республика Коми), муниципального (муниципальный район – в данном случае сельские районы Республики Коми) уровней. В пределах МО поселений местное самоуправление выполняет одновременно властные функции и функции хозяйствующего субъекта.

Экспертам в ходе опроса было предложено перечислить все управленческие проблемы органов МСУ их поселений[5].

Обозначенные управленческие проблемы, имея свою специфику, распределяются на четыре уровня управления в соответствии с объемом полномочий.[6] **Первый уровень управления** – «**МО поселения**». На нем решаются местные вопросы обеспечения

---

[4]Экспертный опрос глав МО поселений был проведен специалистами-социологами Управления по связям с общественностью и информации Администрации Главы Республики Коми и Правительства Республики Коми. Опрос проводился в четырех муниципальных районах: Княжпогостском, Корткеросском, Усть-Вымском, Усть-Куломском, было опрошено 50 чел. – глав МО поселений.

[5] Под управленческой проблемой понимается ситуация, характеризующаяся различием существующего состояния в объекте управления с желаемым или необходимым. При этом управленческое решение рассматривается, как обдуманный вывод о необходимости осуществить какие-то действия (либо наоборот, воздержаться от них), связанные с преодолением ситуации и достижением целей.

[6] Полномочия представительных органов МСУ поселений определены ФЗ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (редакция от 12 октября 2005 г.) и Законом РК № 144-РЗ «Об особенностях реализации Федерального Закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в переходный период на территории Республики Коми».

жизнедеятельности поселений в рамках их бюджета. Управленческие решения принимаются самостоятельно Советом, главой и администрацией МО поселения. **Второй уровень управления – «МО поселения – Муниципальный район»**. На этом уровне решаются вопросы обеспечения жизнедеятельности поселения и взаимодействия поселений с муниципальным районом в рамках бюджета МР. Интересы поселений учитываются (не учитываются) при разработке нормативно-правовых актов и социально-экономических программ развития района. Управленческие решения принимаются Советом, главой и администрацией муниципального района. **Третий уровень управления – «МО поселения – Муниципальный район – Республика Коми»**. Здесь решаются вопросы обеспечения жизнедеятельности поселений, муниципальных районов, а так же вопросы включения поселений в региональные программы социально-экономического развития. Интересы поселений учитываются (не учитываются) при разработке региональных законодательных и нормативно-правовых актов и социально-экономических программ. **Четвертый уровень управления – «МО поселения – Муниципальный район – Республика Коми – Российская Федерация»**, на котором интересы поселений учитываются при разработке законодательных и нормативно-правовых актов и принятии общефедеральных целевых программ и проектов.

Распределение проблем по иерархии управления позволило определить границы, характер и признаки проблемного поля. Всего в ходе опроса эксперты обозначили 33 проблемы обеспечения жизнедеятельности МО поселений, из которых около 40% относятся к уровню управления «МО поселения», а 60% требуют своего решения на вышестоящих уровнях управления. Примерно 20% проблем должны решаться на уровне муниципальных районов, 15% - на уровне региона и более 20% - на федеральном уровне.

Экспертам было предложено проранжировать проблемы по степени их важности (значимости) для поселения.

К числу наиболее важных проблем, которые решаются самостоятельно, эксперты отнесли благоустройство территорий, строительство и содержание транспортных коммуникаций, обеспечение водоснабжения, создание новых рабочих мест, кадровое обеспечение, распределение полномочий должностных лиц МО поселений. Однако более значимыми для поселений являются проблемы, решение которых выходит на уровень муниципального района и региона. Это - строительство и содержание социально значимых объектов; строительство и содержание транспортных коммуникаций; транспортное сообщение населенных пунктов с райцентром и г. Сыктывкаром; газификация поселений; выделение леса на корню, развитие сельского хозяйства (поддержка фермерских хозяйств, организация закупки сельхозпродукции); повышение квалификации муниципальных служащих, организации медицинского обслуживания.

Особую значимость для руководителей МО поселений приобретает проблема межбюджетных отношений (принцип формирования бюджета поселений), которая может быть решена только на уровне Федерации. По мнению экспертов, формирование и утверждение бюджета по принципу «сверху-вниз» не подтверждается реальным расчетом средств на выполнение полномочий. Для поселений, в которых отсутствуют другие источники пополнения бюджета, поскольку в них не функционируют градообразующие предприятия, бюджет недостаточен. Вторая по степени значимости проблема федерального уровня – это формирование экономической основы местного самоуправления, для решения которой необходима передача имущества на уровень поселений и проведение паспортизации объектов. Часть экспертов отметила важность для их поселений и таких проблем как переселение населения из неперспективных (закрытых) поселков; создание предприятий малого бизнеса и поддержка фермерских хозяйств через федеральные социальные программы и приоритетные национальные проекты. Все обозначенные управленческие проблемы (разного уровня управления) за два ближайшие года, по мнению экспертов, возможно решить примерно на 40%. Проблемы, выходящие на уровень управления «МО поселения», решаемы на 57%. Более 40% проблем данного

управленческого уровня до 1 января 2008 г. останутся нерешенными. Решение проблем на уровне муниципального района и Республики Коми возможно на 46%.

Для характеристики сложившейся ситуации обозначенное экспертами проблемное поле рассматривалось с учетом воздействующих на него ситуационных факторов.

К числу основных факторов, способствующих решению управленческих проблем, эксперты отнесли:

- Конструктивное взаимодействие руководителей МО поселений с различными институциональными структурами и их представителями (директорским корпусом - руководителями предприятий, учреждений, организаций, находящихся на территории поселений и муниципальных районов, депутатским корпусом, руководством администрации МР и Республики Коми);
- Финансирование МО поселения (увеличение доходной части бюджета);
- Подготовка кадров, работа специалистов;
- Деловые и личностные качества руководителей МО поселений (настойчивость, понимание, признание проблемы, желание ее решить, способность к решению управленческих проблем, профессионализм);
- Авторитет руководителей МО поселения, поддержка со стороны общественных организаций, населения, семьи.

Основными факторами, затрудняющими эффективное решение обозначенных проблем, по мнению экспертов, являются:

- Несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы, недостаточное финансирование поселений; недостаточная налогооблагаемая база на территории поселения;
- Недостаточное взаимодействие руководителей МО поселений с директорским корпусом;
- Дефицит квалифицированных специалистов в поселении, отсутствие опыта работы в сфере муниципального управления;
- Удаленность некоторых поселений от райцентра, отсутствие транспортных средств;
- Отсутствие стартового капитала, низкие закупочные цены на сельхозпродукцию, безработица, бедность и пассивность населения.

Для более полного представления о сложившейся ситуации следует обратить внимание на соотношение факторов внешней и внутренней среды. В условиях определяющего влияния факторов внешней среды (несовершенство нормативно-правовой базы, недостаточное финансирование, отсутствие действующего производства на территориях) органы МСУ пока не планируют деятельность на долгосрочную перспективу, не имеют четко сформулированных и измеряемых комплексных ориентиров развития поселений, а осуществляют управление по принципу оперативного реагирования на изменение внешних и внутренних факторов. Экспертный опрос показал, что на начальном этапе функционирования органов МСУ действия руководителей МО поселений преимущественно направлены на осуществление оперативного, а не стратегического управления. В качестве основного способа достижения целей руководители МО поселений выбирают способ частичного решения проблем, результат которого в той или иной степени удовлетворит всех. Представляется, что именно поэтому в процессе своей деятельности они весьма активно применяют тактику взаимодействия с различными институциональными структурами (депутатским, директорским корпусом, общественными организациями, населением, главами МР), рис. 1

Для оценки сложившейся ситуации экспертам была предложена 10-балльная шкала, где 1 балл означал, что ситуация по решению обозначенного круга проблем складывается «очень плохо», а 10 баллов – ситуация складывается «очень хорошо». По мнению экспертов, по состоянию на 2006 г. ситуация складывалась «средне» (не «очень плохо», но и «не очень хорошо», средняя балльная оценка составляет 4,5 балла). В

действительности это означает, что ряд управленческих проблем, имеющих важное значение для жизнеобеспечения поселений, таких как передача имущества на уровень поселений, строительство и ремонт социально-значимых объектов, транспортных коммуникаций, ряд вопросов ЖКХ, до 2008 г. решены не будут. Оптимизировать ситуацию возможно увеличив финансирование, объективно учитывая условия, в которых находится то или иное поселение, привести в соответствие с реальной ситуацией законодательную и нормативно-правовую базу. Свою основную роль руководители МО поселений, прежде всего, видят в расширении местной налогооблагаемой базы, привлечении инвестиций. Как существенный внутренний ресурс органов МСУ они рассматривают возможность привлечения к управлению общественные организации и население.

Алгоритм управленческих действий руководителей МО поселений[7]

Стратегическое управление	**Планирование**: • Своевременное получение информации об изменениях в законодательстве • Повышение уровня поступления финансовых средств • Составление планов	**Оперативное управление** (принятие решений и осуществление действий в конкретно складывающейся ситуации), например: • Укомплектование штата сотрудников, • Приведение в порядок землеустроительных работ, • Передача жилья управляющим компаниям и т.п.	Оперативное управление
	Стратегические задачи: • Рациональное распределение финансовых средств и материальных ресурсов • Изыскание дополнительных ресурсов для развития социально-экономического потенциала поселения • Повышение квалификации, приобретение навыков муниципального менеджмента	**Тактические задачи**: Взаимодействие глав МО с различными институциональными структурами: • депутатским корпусом; • директорским корпусом; • общественными организациями • населением поселения; • главой и администрацией МР.	

Рис. 1 Алгоритм управленческих действий руководителей МО поселений

Ответы на вопрос «Что нужно предпринять лично Вам, как руководителю МО поселения, чтобы улучшить ситуацию (повлиять на ситуацию) по решению проблем на разных уровнях управления?» выявил определенный алгоритм поведенческих стратегий в практике управления, который представлен на рис. 2.

[7] Перед экспертами была поставлена задача – определить ряд действий, которые эксперт как глава поселения должен предпринять, чтобы улучшить ситуацию по решению проблем. Полученная информация позволяет определить алгоритм управленческих действий, направленных на достижение определенного результата.

Действия, которые, по мнению руководителей МО поселений, необходимо предпринять для оптимизации ситуации по решению управленческих проблем на разных уровнях управления
(по всем обследованным районам)

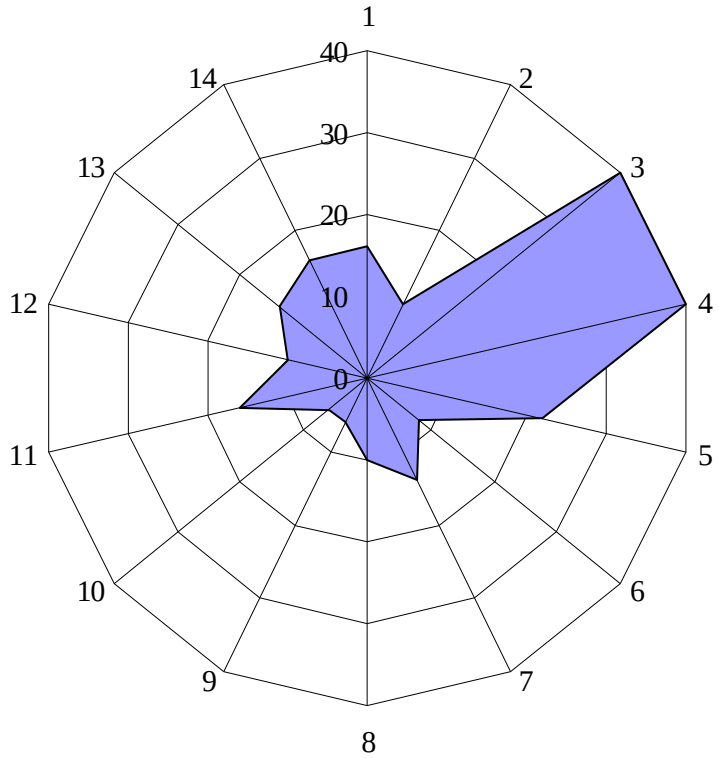

Рис. 2. **Действия, которые, по мнению руководителей МО поселений, необходимо предпринять для оптимизации ситуации по решению управленческих проблем на разных уровнях управления**
(по всем обследованным районам)

Где:

1. Взаимодействие с руководителями предприятий, организаций, учреждений, находящихся на территории поселения
2. Освещение управленческих проблем на конференциях, собраниях
3. Взаимодействие с главой муниципального района
4. Взаимодействие с администрацией муниципального района
5. Повышение собственного профессионально-квалификационного уровня
6. Взаимодействие с депутатами Совета поселения
7. Взаимодействие с Госсоветом РК, Главой РК
8. Привлечение общественности
9. Привлечение инвестиций
10. Приведение в порядок документации
11. Взаимодействие с населением
12. Повышение авторитета руководителя поселения – активизация позиции, добросовестное отношение к работе
13. Исполнение законов (осуществление управленческой деятельности в соответствии с Уставом поселения)
14. Затрудняюсь ответить

Все вышесказанное позволяет прийти к ряду выводов, подтверждающих функциональность структуры органов местного самоуправления поселенческого уровня на начальном этапе их деятельности.

В 2005 – 2007 гг. складывался новый тип социально-экономических отношений между субъектами разных уровней управления в процессе их совместной деятельности, направленных на решение проблем жизнеобеспечения на территориях поселений. В новом социально-экономическом механизме органы МСУ поселений, осознавая свою роль как субъекта управления (свои права, функции и обязанности), начинают проявлять себя как полноправные и реальные участники управления хозяйственными и социальными процессами на территориях поселений. Руководители МО поселений отмечают, что обладание собственным бюджетом предполагает полноту ответственности за его исполнение, эффективное расходование средств, необходимость расширения местной налогооблагаемой базы, привлечения инвестиций.

Степень самоуправляемости территорий поселений определяется соотношением между внешним управлением, реализуемым со стороны вышестоящих органов, и внутренним управлением, исходящим от управляющего субъекта системы (или мерой централизации – децентрализации). В переходный период реализации муниципальной реформы, несмотря на то, что органам МСУ поселений передан определенный объем властных полномочий, соотношение между внешним и внутренним управлением нарушено (почти 60% управленческих проблем поселений требуют своего решения на вышестоящих уровнях управления и только 40% непосредственно относятся к местному уровню управления).

3. Основными факторами, затрудняющими эффективное решение обозначенных проблем, по мнению экспертов, являются: недостаточное финансирование МО поселений; непроработанность нормативно-правовой базы; отсутствие квалифицированных специалистов и опыта работы в сфере муниципального управления в новых условиях; не вполне эффективное взаимодействие руководителей МО поселений с директорским корпусом.

4. В условиях переходного периода органы МСУ поселений объективно не имеют возможности планировать деятельность на долгосрочную перспективу из-за отсутствия четко сформулированных и измеряемых комплексных ориентиров развития поселения. Управление осуществляется по принципу оперативного реагирования на изменение внешних и внутренних факторов. В то же время наличие собственного бюджета определяет объективную необходимость планирования развития МО, как основного ориентира деятельности органов МСУ.

5. За период 2005-2007 гг. в управленческой практике руководителей МО поселений сформировались определенные поведенческие стратегии, ключевым моментом которых является приобретение навыков и опыта в области муниципального менеджмента - поиск возможных вариантов решений социально-экономических проблем МО поселений совместно с различными институциональными структурами и населением, приобретение профессиональных знаний в области муниципального менеджмента, привлечение инвестиций.

Таким образом, в условиях переходного периода 2005 – 2007 гг. опытным путем снизу нарабатывалась практика деятельности органов МСУ поселений, которая должна быть учтена в перспективе при реализации и корректировке муниципальной реформы в российских регионах, в том числе в Республике Коми.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Фаузер В.В.

Одним из решающих факторов экономической политики большинства государств, вступившим на путь рыночной экономикой, становятся внешние (иностранные) инвестиции. Без них не удается быстро преодолеть экономические кризисы и выходить на показатели экономического роста, обеспечить социальный эффект.

Приток иностранного капитала происходит при наличии побудительных мотивов и гарантий для зарубежных инвесторов, их активного участия в управлении бизнес-процессами. Каждый акт вложения средств осуществляется и развивается в специфических и во многом неповторимых внутренних и внешних социально-экономических и политических условиях. Его импульсы и стимуляторы детерминированы гаммой факторов, которые в зависимости от комбинации определяют методы приложения капитала.

Совокупность важнейших мотивов современного иностранного инвестирования требует применения системного подхода к его исследованию. Это обусловлено тем, что, во-первых, на динамику поступления внешних средств одновременно влияют несколько основных факторов: политический, экономический (валютный, инфляционный, стоимостной, конъюнктурный), социальный, технологический и т.д. Во-вторых, эффект разных факторов проявляется не изолированно, а во взаимодействии.

Инвестирование в нашей стране пока не имеет надёжного правового обеспечения, глубокой маркетинговой проработки, детально просчитанного технико-экономического обоснования и стратегии бизнеса. Одним из направлений решения данных проблем может стать проектное финансирование.

Проектное финансирование – аккумулирование и расходование денежных резервов на цели формирования и реализации конкретного проекта с расчётом получения от него доходов, достаточных для возврата долгосрочных вложений и получения в будущем прибыли. Как специфическая деятельность, проектное финансирование затрагивает интересы банков, инвестиционных фондов и других капиталодержателей; она предполагает новую схему движения денежных средств. Как элемент новой хозяйственной практики, проектное финансирование «вписывается» в систему различного рода комплексов (кластеров), тем самым требует увязки с общей методологией формирования ТПК и программного управления. Необходимость реализации идей программно-целевого планирования в условиях развивающегося рынка (Бандман М.К., Лаженцев В.Н., Чистобаев А.И. и др.) также существенно актуализирует данную тематику, хотя ясно, что главный ее стержень находится в банковско-финансовой сфере.

В настоящее время большинство крупнейших коммерческих банков мира направляют значительную часть денежных средств на кредитование инвестиционных проектов, причём не только как участники, но и как организаторы проектного финансирования. Такая ситуация обусловлена возможностью для банков получить большую прибыль, а также улучшить собственный имидж на мировом финансовом рынке. Для российских банков данное направление деятельности является сравнительно новым. Пока отсутствует практический опыт в этой области, что заставляет осторожно и внимательно изучать все условия крупного инвестирования проектов, с учетом высоких рисков их реализации.

В оценке рисков немаловажную роль играет отраслевая специфика и хозяйственная специализация стран и регионов. Так для добывающей промышленности и соответствующей сырьевой специализации характерно высокое значение сочетания природных и социально-экономических факторов развития. Первые выражаются в России, как правило, в специфике северных климатических условий, вторые – разноплановостью

региональных стратегий вхождения в рыночные отношения. К тому же, проекты развития сырьевого сектора хозяйства отличаются высокой капиталоемкостью и длительными сроками окупаемости.

В обобщенном виде можно сказать, что актуальность рассматриваемых вопросов совершенствования проектного финансирования, обусловленных российской спецификой в деле достижения баланса интересов различных хозяйствующих субъектов, включая банки и инвестиционные фонды, а также своеобразием «поля» их деятельности

Проектное финансирование: сущность, формы, методы

Проектное финансирование формируется как особый вид экономической деятельности и в этом «статусе» оно имеет хорошие перспективы для расширения круга своего применения.

Метод проектного финансирования возник в связи с неэффективностью, а иногда и невозможностью использования других методов финансирования инвестиционных проектов. Разница между методами финансирования заключается в степени, какой кредиторы, исходя из особенностей реализуемого проекта, рассчитывают на будущую выручку как источник покрытия издержек и обеспечения участникам достаточного возмещения по их инвестициям.

Существует множество определений метода «проектного финансирования». Обобщая имеющуюся информацию, можно дать следующие определение: **проектное финансирование** – это система организации инвестиционного процесса, при которой инициатор и/или спонсор проекта осуществляет заимствования финансовых и иных ресурсов у третьей стороны, не оказывающие существенного влияния на качество его баланса, кредитоспособность и величину риска, позволяющие финансировать или кредитовать проект, в котором источником выплаты дохода и погашения обязательств является поток денежных средств от реализации этого проекта, а активы проекта учитываются как залог при кредитовании.

Анализ зарубежных теории и практик проектного финансирования показывает, что даже на Западе нет однозначного понимания в его организации. Сам термин «проектное финансирование» используется, по крайней мере, в двух смыслах:

- как целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса (оборота) или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика; обеспечением платежных обязательств заемщика исключительно или в основном являются денежные доходы, генерируемые объектом инвестиционной деятельности (а также активы, относящиеся к инвестиционному проекту);
- как способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов и оптимального распределения связанных с реализацией проектов финансовых рисков.

Если в начале 1970-х гг. проектное финансирование понималось исключительно в первом смысле, то сегодня преобладает понимание во втором (а это близко к понятиям «финансовое конструирование» или «финансовый дизайнинг»).

В настоящее время компании стараются использовать весь спектр доступных финансовых инструментов применительно к своему участию в инвестиционных проектах. Делают это они весьма осторожно. Даже крупнейшие компании пока предпочитают финансировать проекты невысокой капиталоемкости, прибегая при необходимости к корпоративным заимствованиям. Мелкие же компании еще реже используют свои ресурсы в «сторонних» проектах и еще в большей мере рассчитывают на кооперацию с другими инвесторами.

В результате сравнения содержание традиционного (обычного) кредитования, проектного и венчурного финансирования были получены следующим выводы:

- банковское кредитование «держателя» инвестиционного проекта может при определенных условиях рассматриваться лишь в качестве одной из форм проектного финансирования, его частным случаем. В целом же кредитор чаще всего рассчитывает не на доходы от конкретного проекта, а на общий финансовый результат кредитуемого;
- при проектном финансировании инвестиции окупаются только за счет будущих денежных потоков, формирующихся в рамках данного проекта. Его целевые сегменты – капиталоемкие сектора хозяйства, например добыча полезных ископаемых и инфраструктура;
- при венчурном финансировании – инвестиции окупаются за счет сверхвысокого эффекта одного, двух проектов при вероятности их потери в других. Его целевой сегмент – разработка и производство наукоемких продуктов.

Для иностранного капитала развивающиеся страны интересны не столько общим уровнем их социально-экономического развития, сколько тем, какие проекты они намерены реализовать и какие гарантии существуют для инвесторов данных проектов. В этом отношении в первом ряду стоят Китай и Россия. Они стали одними из самых привлекательных для иностранных инвестиций стран мира. Место России в пятерке наиболее привлекательных для инвестиций стран явилось результатом высокого уровня доходности капиталовложений в проекты топливно-энергетического, металлургического и пищевого комплексов, где сосредоточены значительные производственные и трудовые активы. Немаловажное значение имеет геополитическая роль России, как связующего звена между Европой, Азией и Америкой. Последнее обстоятельство делает особо привлекательными проекты инфраструктурного развития.

Стоит отметить ряд дополнительных факторов, способных обеспечить привлекательность сделки проектного финансирования в России, особенно в добывающих отраслях: мощная ресурсная база, растущий спрос на энергоносители в Азии и Европе, конкурентоспособность операционных издержек, обусловленная доступом к дешевым ресурсам, значение проектов экспорта полезных ископаемых для государства, складывающаяся тенденция к расширению присутствия транснациональных корпораций и т.д. Вместе с тем, для России характерны и отрицательные моменты: недостаточность развития банковской сферы, слабая институциональная база, политические риски и риски регулирования, неоднозначность российского права, прямые и косвенные суверенные риски и т.п.

Для проектного финансирования в России лучше пока приспособлена добывающая промышленность. Решающие значение здесь имеет мощная ресурсная база, значительно превышающая внутренние потребности России и позволяющая экспортировать природные ископаемые для удовлетворения высокого спроса со стороны государств Западной Европы и Азии.

Благодаря сырьевому сектору хозяйства экономическая обстановка в России улучшается, о чем свидетельствует семикратное повышение суверенного рейтинга страны за период с 2000 г. Российские эмитенты испытывают благотворное влияние таких факторов, как экономический рост, расширение возможностей доступа к капиталу, улучшение макроэкономических показателей, реформы в сфере регулирования и законодательства, а также повышение качества менеджмента и корпоративного управления.

Тем не менее, на текущем этапе этого длительного процесса риски остаются высокими, и именно эти трудности – веская причина того, почему в России стоит применять схемы проектного финансирования. Проектное финансирование давно уже зарекомендовало себя как вполне успешный метод привлечения средств для финансирования крупномасштабных и капиталоемких проектов в случаях, когда страновые риски и риски неисполнения обязательств контрагентами лишают привлекательности более простые, но менее надежные структуры. Однако пока

существует множество факторов, ограничивающих рейтинги проектного финансирования в России.

Наибольшую обеспокоенность вызывают слабость российской правовой базы и институциональных основ бизнеса и, как следствие, непрозрачность и ненадежность контрактов, охраны прав собственности, непредсказуемость изменений в системе регулирования и низкий уровень раскрытия финансовой информации. Кроме того, не инвестиционные суверенные рейтинги России в национальной и иностранной валюте также будут ограничивать рейтинговый потенциал даже наиболее перспективных структур проектного финансирования. Тем не менее, появление жизнеспособных проектных структур вполне возможно при условии их экономической целесообразности.

Исключительно высокая неоднородность инвестиционного пространства России является особенностью национальной экономики. В связи с этим становится актуальной задачей проведение анализа региональных условий, в той или иной степени благоприятствующих конкретному инвестору и его проекту капиталовложений.

Республика Коми развивается стабильными темпами и является привлекательным объектом для прямых и косвенных инвестиций, что подтверждают международные рейтинги региона. Проанализировав мировой опыт инвестиционных проектов по схеме проектного финансирования, оценив все риски конкретного проекта относительно российских условий и ситуации в Республике Коми, можно значительно увеличить шансы успешной реализации того или иного проекта.

В России в целом и в каждом ее субъекте (регионе) необходимо предпринять надлежащие меры для более успешного применения инвестиционного финансирования:

- способствовать устойчивому взаимодействию между всеми потенциальными инвесторами – предприятиями, банками, фондами, лизинговыми компаниями и др. институтами; создавать консорциумы и «Проектные компании»;
- в данном взаимодействии возвысить роль банков как предпринимателей и инициаторов инвестиционного консолидирования;
- особое внимание обратить на снижение различного рода рисков, для чего необходимо, прежде всего, совершенствовать методологию и методику проектного анализа;
- совершенствовать систему контроля за реализацией проектов и повышать эффективность надзорных функций;
- уяснить выгоды применения различных схем проектного финансирования в отдельных сферах хозяйственной деятельности и конкретных ситуациях.

Международный опыт проектного финансирования

Мировой опыт показывает, что проектное финансирование наиболее эффективно при реализации крупномасштабных инвестиционных программ, ориентированных на создание объектов международного значения.

Проектное финансирование имеет историю менее четверти века. В наше время, банки, специализирующиеся на проектном финансировании, стали внедряться в сектор телекоммуникаций, горнодобывающую промышленность, инфраструктуру. Кроме банковских инвестиций национального происхождения в качестве источников средств проектного финансирования все чаще выступают кредиты международных финансовых организаций.

Классическим успешным примером использования проектного финансирования является проект «Евротоннель». При реализации данного проекта гарантами по кредиту выступили 50 международных банков. Кредитором выступил банковский синдикат из 198 банков. Роль международных финансовых институтов в развитии проектного финансирования можно свести к трем основным аспектам:

- отработка этими институтами новых методов и схем проектного финансирования, которые в дальнейшем могут тиражироваться и

использоваться коммерческими банками и другими частными кредитно-финансовыми структурами;

- выполнение роли организаторов финансирования проектов на основе комбинации схем проектного финансирования;
- финансовое участие в проектах в случаях, когда организаторами финансирования выступают иные (нежели международные финансовые институты) структуры.

С точки зрения проектного финансирования автор рассмотрел деятельность институтов, входящих в группу Мирового Банка (World Bank) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР, The European Bank for Reconstruction and Development).

Роль группы Мирового банка в развитии проектного финансирования велика и проявляется, прежде всего, в его деятельности по организации совместного финансирования проектов. Если в 1980-е гг. Мировой банк по линии совместного финансирования направлял 1/3 своих кредитов, то в настоящее время – свыше половины. При совместном с Мировым банком финансировании частные инвесторы/ кредиторы получают ряд выгод:

- Мировой банк обеспечивает высококвалифицированную экспертизу проекта и утверждает его к финансированию;
- как спонсор проекта Мировой банк обеспечивает эффективное управление реализацией проекта;
- Мировой банк снимает с частного инвестора/ кредитора риск неплатежей со стороны заемщика (путем применения, например, оговорки «Кросс дефолт»).

В качестве участников финансирования проектов, отобранных Мировым банком, могут выступать не только частные инвесторы/кредиторы, но и другие международные финансовые институты, в частности, региональные банки развития. Фактически финансовое участие институтов Мирового банка в реализации проектов дает софинансирующим структурам возможность смелее идти на применение схем проектного финансирования.

В свою очередь, для ЕБРР главной целью является организация финансирования инвестиционных проектов таким образом, чтобы на каждую единицу денежных фондов, выделяемых Банком в виде кредитов, инвестиций или гарантий, приходилось максимальное количество финансовых ресурсов, привлекаемых для реализации проекта из других источников («Триггерный эффект»). Если в проекте «Зеравшан-Ньюмонт» доля ЕБРР в общем объеме финансирования составляла примерно 1/3, то в ряде последующих проектов с участием Банка этот показатель удалось понизить до 20% и менее. По состоянию на 1 апреля 2007 г., Европейский банк реконструкции и развития подписал 529 проектов в России на 8,2 млрд. евро. Это помогло привлечь дополнительно 15,2 млрд. евро из других источников (35% к 65%), что является для деятельности банка весьма неплохим показателем.

При проектном финансировании репутация и финансовые результаты компании-заемщика имеют существенно меньшее значение, чем обоснование устойчивой экономики самого предлагаемого проекта. Поскольку это обоснование носит вероятностный характер, на первый план выходят риски осуществления проекта, причем риски для всех его участников.

Отдельные виды рисков проектной деятельности имеют «общие зоны», как бы «перекрывают» друг друга (например, страновые, политические, форс-мажор). Некоторые категории рисков имеют достаточно хорошо выраженную субординированность (например, производственные риски распадаются на управленческие, экологические, снабженческие и т.д.). Ряд рисков применительно к конкретным проектам могут терять свою актуальность (например, при реализации проекта в какой-либо стране Западной Европы учет странового риска отходит на третий план; реализация проекта строительства электростанции при наличии долгосрочного контракта на поставку электроэнергии

государству сводит сбытовой риск к нулю и т.д.). Приведенная классификация проектных рисков является достаточно условной и может рассматриваться только в качестве отправной точки выявления значимых рисков для каждого данного проекта. Такие риски в каждом конкретном случае будут определяться специалистами и экспертами с учетом отраслевой принадлежности, масштабов, выбранной технологии, страны реализации и других специфических особенностей проекта.

Для снижения проектных рисков используются различные механизмы. Был рассмотрен следующий алгоритм управления рисками при проектном финансировании: Идентификация (выявление действительных (а не ложных) рисков) → Оценка рисков → Выбор методов и инструментов управления рисками → Применение выбранных методов и инструментов → Оценка результатов (правильности выбора методов и инструментов эффективности их использования и т.д.)

Наряду с многочисленными международными финансовыми институтами в последнее время все больше российских банков и различных инвестиционных организаций начинают осуществлять финансирование проектов по схемам проектного финансирования непосредственно в России. Теперь для них важны рекомендации о преодолении высоких рисков и адекватной оценке их влияния на инвестиционный процесс. При этом надо научиться следовать правилам экспертологии, чтобы перед началом реализации проекта объективно проанализировать все имеющееся взгляды на трудности осуществления того или иного проекта и сделать правильный выбор комбинации инструментов для снижения рисков. Движение российских инвесторов на международную арену (также как и иностранных в Россию) должно быть обусловлено хорошим экономическим порядком в той или иной стране, приемлемой мерой давления со стороны правозащитных и экологических организаций (проект Дамбы Ilisu), перспективой развития неустойчивой политической ситуации (проекты ЛУКОЙЛа в Ираке) и т.п.

Реализация проектного финансирования на примере Ярегского нефтетитанового месторождения

Актуальная для России и ее регионов проблема комплексного освоения и использования минерально-сырьевых ресурсов во многом может быть решена за счет использования метода проектного финансирования.

Ярегское месторождение нефтетитановых руд расположено в непосредственной близости от г. Ухта. Месторождение представляет собой нефтяную залежь, под которой расположен мощный (до 25 м) пласт рудоносного песчаника насыщенный нефтью. Содержание диоксида титана в руде составляет в среднем 11%, что значительно выше, чем во многих других месторождениях. Ярегское месторождение по величине запасов нефти – небольшое, (но нефть имеет уникальные свойства), а титана – является самым крупным месторождением на территории России, что позволяет организовать добычу и переработку руды в необходимых объемах и на длительную перспективу.

Месторождение разрабатывается с 1940-х гг. шахтным способом. В настоящее время действуют три нефтешахты с объемом добычи нефти до 500 тыс. т. в год. Его комплексное освоение позволит нашей стране решить проблему титанового сырья для производства пигментного диоксида титана, металлического титана и других продуктов его переработки.

Проект предусматривает:

- добычу титановой руды с годовым объемом 650 тыс. т. в год и попутное извлечение нефти в объеме 70 тыс. т.;
- строительство горнохимического комбината по производству титанового концентрата в объеме 220,2 тыс. т. в год и товарной тяжелой нефти.

Общие условия разработки:

- отсутствие отечественного производителя пигментного диоксида титана;
- уникальные свойства Ярегской тяжелой нефти;

- огромные запасы титана;
- наличие стабильной потребности на рынке пигментного диоксида титана;
- наличие технических и проектных проработок;
- возможность применения технологии совместной добычи двух полезных ископаемых (титановой руды и нефти);
- синергетический эффект совмещения проекта производства пигментного диоксида титана и поверхностной добычи нефти;
- возможность выработки ферросиликотитановой лигатуры и титанового шлака с содержанием TiO_2 более 78% и использования алюмотермического способа получения ферротитана отвечающий по ГОСТ-9761-91 маркам ФГи-30 и выше;
- организация технологических испытаний, в том числе в «Metz-gruppe» (Германия).

Автором под углом зрения особенностей проектного финансирования проанализировал многочисленные расчеты эффективности развития Ярегского ГХК.

На 1-м этапе был произведен анализ рисков проекта (табл. 1).

Таблица 1

Ранжирование рисков для Ярегского проекта

Виды рисков	Бальная оценка
Увеличение затрат на проект	**4,5**
Задержка выполнения этапов	**4,0**
Недостаточная квалификация участников проекта	**3,3**
Выявление экологических проблем при производстве	**3,2**
Вмешательство государственных структур	**3,1**
Недооценка конкурентов	**2,5**
Отсутствие необходимых производственных мощностей	**2,3**
Высокая стоимость сопутствующих химикатов	**2,3**
Сложность входа на рынок	**2,2**
Невозможность технической реализации идеи	**2,0**
Неправильная оценка рынка	**2,0**

Далее был произведен расчет инвестиционных показателей проекта, исходя из рисков и ставок LIBOR в долларах США, а также тенденции мировых цен на природные ресурсы.

При показателе Discounted cash flow rate – 0,353 проект является вполне конкурентоспособным для привлечения средств методом проектного финансирования. Инвесторы, как показали экспертные опросы, имеют минимальное требование к данному коэффициенту в размере 0,3 (табл. 2).

Таблица 2

Инвестиционные показатели Ярегского проекта

Показатель	Значение показателя
Внутренняя норма доходности (IRR), %	14,0
Простой срок окупаемости, лет Payback Period (Years)	9,07
Коэффициент дисконтирования Discount Rate (DR), %	10,85
NPV, тыс. дол.	69 542

Приведенная стоимость инвестиций Discounted investments, тыс. дол.	196 890
Discounted cash flow rate	0,353

На третьем этапе были обозначены основные направления повышения эффективности инвестиций проекта ЯГХК на основе выявленных рисков:

- сокращение срока проектирования;
- «закладывание» в проект прогрессивных строительных конструкций, деталей и строительных материалов;
- широкое применение там, где это возможно и целесообразно, хороших типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике, что позволит в значительной мере снизить затраты и сроки проектирования, а также резко уменьшить риск повторения «чужих» ошибок;
- применение самой передовой техники и технология с учетом отечественных и зарубежных достижений;
- повышение общего технического уровня проектирования и др.

Реализация данного проекта даст значительные налоговые поступления в местный и республиканский бюджет. Но главное – это будет положительный опыт развития проектного финансирования в Республике Коми.

Мировой опыт подготовки, финансирования и реализации проектов показывает, что проектная деятельность является высокорисковой на фоне многих других видов деятельности (в особенности деятельности предпринимательской). Причина тому – долгосрочность окупаемости и неопределенность будущих результатов. Проектная деятельность предусматривает участие в ней многих субъектов; ошибка любого участника может создавать угрозу реализации проекта в целом. Наконец, проектная деятельность представляет собой совокупность более простых операций (форм деятельности): коммерческих, производственных, кредитных, расчетных, научно-технических, строительных, страховых и т.п. Каждая из таких форм сама является достаточно рисковой; в сочетании же они заметно повышают суммарные риски. Дополнительным фактором рисковости проектной деятельности является усиливающийся ее международный характер (участники проекта представляют разные страны; операции в рамках проекта могут осуществляться одновременно в нескольких странах); в результате наблюдается тенденция к возрастанию роли страновых и политических рисков в проектной деятельности.

Рисковость каждого отдельного проекта, как было показано, зависит и от многих «внутренних» факторов: выбора участников, организации, способов и методов финансирования. Проектное финансирование в этом отношении относится к одному из наиболее рисковых методов организации инвестиций в проект. В первую очередь он связан с высокими рисками для кредиторов, т.к. реализация кредитных рисков может повлечь за собой крах проекта в целом; ущербы в конечном счете могут понести все или многие участники проекта. Организации, специализирующегося на операциях проектного финансирования, большую часть усилий и ресурсов (людских, операционного бюджета, времени) тратят на анализ рисков, разработку программы управления рисками и ее практическую реализацию. Прослеживается тенденция к тому, что управление рисками проекта превращается в одно из основных (причем нередко организационно оформленных) направлений деятельности таких организаций.

Отмечается резкий рост инвестиций по схеме проектного финансирования: 170 млрд. долл. в 2004 г. (на 50% больше, чем в 2003 г.), вовлеченность в него кредитных организаций по всему миру. В 2005 г. произошло снижение темпов роста проектного финансирования, но его общий объем стал рекордным за последние десятилетия. Это косвенно свидетельствует об эффективности данного метода инвестирования.

Применение его на постсоветском пространстве и в России дало положительный опыт. Примером тому служит активизация проекта освоения Ярегского нефтетитанового месторождения. В ходе исследования было показано, что использование схемы проектного финансирования при освоении Ярегского нефтетитанового месторождения возможно, хотя инвестиционные риски достаточно велики, но поддаются минимизации при условии выполнения определенных мероприятий. Были рассчитаны инвестиционные показатели проекта Ярегского Горно-Химического комплекса на основании международных норм и правил, предложил рекомендации для улучшения текущих инвестиционных показателей проекта.

В случае реализации проекта ЯГХК по схеме проектного финансирования будут получены значительные выгоды для Республики Коми и Российской Федерации в целом: начиная от увеличения налоговых поступлений и заканчивая увеличением экономической безопасности страны из-за снижения зависимости от импорта из Украины. Также будет приобретен первый опыт реализации подобного рода финансирования проектов в Республике Коми, что может послужить хорошим стимулов для реализации других проектов.

Список использованной литературы:

1. E. R. Principles of project finance // Hardbound, 2002
2. Борисюк О.А., Колесников А.В. Оперативная оценка уровня промышленной безопасности нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий // www.library.mephi.ru/data/scientific-sessions/2005/t5/2-2-4.doc
3. Внутренний рынок государственного долга: нужна кардинальная реформа // http://www.opec.ru
4. Восканян М. Российская практика управления проектными рисками. // Intelligent Enterprise 22 сентября, 2006 г. #16(148) // http://www.iemag.ru/?ID=615831
5. Выгон Г., Ратновский Л. Проблемы нефтедобывающей промышленности и возможные пути их решения // Специализированный доклад Института финансовых исследований, 3 Мая 2000. http://www.ifs.ru
6. Грязнова А. Г., Федотова М. А., Ленская С. А. Оценка бизнеса // Финансы и статистика, 2006 г.
7. Деньги и банки. Энциклопедический справочник. Центр СЭИ. М., 1994, с. 181.
8. Как финансовому директору управлять рисками // Финансовый директор, № 7-8 (июль-август) 2006
9. Катасонов В.Ю., Морозов Д.С., Петров М.В. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России // М: Анкил, 2001.– 312 стр
10. Конопляник А.А, Лебедев С. Проектное финансирование в нефтегазовой промышленности: мировой опыт и начало применения в России // Нефть, газ и право. – 2000. – № 1-2.
11. Конопляник А.А. От монополии к конкуренции. Об основных закономерностях развития рынков нефти и газа. // Нефть и капитал. – 2002. – № 3. С.16-19.
12. Король С.В., Дорожкин А.В. Оценка риска инвестиционных проектов // ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», г. Магнитогорск www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Business/Financial_analysis/korol_doojkin.doc
13. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: [учеб.-практ. пособие] – М.: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ: Дело, 2004.
14. Логвинов М.М. Начать с нуля. // Компания.– 2007.– №25 С.54-55

15. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : Алибегов Т. И., Былиняк С. А., Портной Н. А. и др.; Под ред. Л. Н. Красавиной. -2-е изд., перераб. и доп. -М.: Финансы и статистика, 2000
16. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л.Н.Красавиной. Финансы и статистика. М., 1994
17. Нефть – отдельно, титан – отдельно // Нефть и капитал, 2006, № 3
18. Нехаев С. Проектное финансирование: основные проблемы, тенденции // Наука и инвестиции, 26 сентября 2005 http://www.strf.ru/client/invest.aspx?ob_no=1344
19. Оценка рисков инновационного проекта // Фонд содействия развитию МП НТС, 2006 http://www.fasie.ru
20. Рынок ценных бумаг и его финансовые институты. Под ред. В. С. Торкановского. – СПб.; АО «Комплект», 1994.
21. Старостина Н. Год синдицированных кредитов // РБК Daily 12.02.2007
22. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М, ИПЦ «БазарФерро», 1994,
23. Финансирование с ЕБРР. Справочник для компаний и предпринимателей, рассматривающих возможности финансирования проектов или инвестирования в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Европейский банк реконструкции и развития. Апрель 1994, с.4
24. Фролов Р. Н. Кредитная деятельность в коммерческих банках и возможное позиционирование страховых компаний по снижению банковских кредитных рисков // Конференция «Сотрудничество банков и страховых компаний 2006».– www.raexpert.ru.
25. Хренов В. Раздел продукции в России: риски и ожидания // Нефтяное хозяйство, 1996.
26. Чайкина Ю., Орлов И. Долговая перезагрузка // «КоммерсантЪ» № 149(3725) 21.08.2007
27. Шенаев В.Н, Ирниязов Б. С. Проектное кредитование. Зарубежный опыт и возможности его использования в России / М.: Изд-во АО “Консалтбанкир”, 1996.
28. Benoit Ph. Project Finance at the World Bank. An Overview of Policies and Instruments // World Bank Technical Paper Number 312, The World Bank, Washington, D.C., 1996
29. Esty Benjamin C. Why Study Large Projects? An Introduction to Research on Project Finance // European Financial Management, Vol. 10, № 2, 2004, 213–224. www.ssrn.com
30. Financing Private Infrastructure Projects, 1967— 1995. IFC's Lessons of Experience, April 30, 1996
31. Nevitt, P.K., Fabozzi F.J. Project Financing, 7th edition, Euromoney Books, 2000 (London, U.K.).
32. Platt G. Project Finance: Activity Reaches Fever Pitch // Global Finance, 2005 April 15
33. Project Finance: Definitions // Summary at www.people.hbs.edu/besty/projfinportal
34. Rigby P., Penrose J. Project Finance Summary Debt Rating Criteria // Project & Infrastructure Finance Review 2003-2004: Criteria and Commentary, Standard & Poor's Corporation, 2003
35. Tax and Project Finance. Special Issue. // International Business Lawyer, May 1998, vol. 26, N 5, pp. 193-240.
36. Vinter Graham D. Project Finance. A Legal Guide / London, Sweet & Maxwell, 1995.

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ

Чесноков В.П.

Методология исследования проблем социально-экономических систем традиционно основана на использовании принципов и методов системного подхода. В связи с усложнением внешней среды, результативности исследований, возможности данного подхода в последнее время ставятся под сомнение, а методологическую основу современной науки все в большой мере начинают составлять ранее нетрадиционные подходы. Так, например, переход в науке от общей теории равновесия к теории неравновесности, потребовал рассмотрение явлений экономической динамики с позиции синергетического подхода (1).

Определенный интерес представляют теории и методологии, предложенные Никитенко Б.Г, разработанные на основе накопленного в процессе развития планетарной сферы человеческого разума (ноосферы) и инновационного труда (2).

Обоснованию места и роли ноосферы в системе цивилизационного развития посвящено уже достаточно большое количество теоретических работ. Среди них особое значение занимают труды Т. Шардена («Феномен человека»), В. И. Вернадского («Химический состав живого вещества», «Химическое строение биосферы Земли и ее окружения», «Размышления натуралиста»), И. В. Виноградова («Теория мирового разума»), Д. Дрэпера («История умственного развития Европы»), Э. Реклю («Человек и Земля»), В. Ф. Купревича («Русский космизм»), Н. Моисеева («Человек и ноосфера»), В. А. Каптюга, В. М. Матросова, В. О. Левашова, Ю. Г. Демянко («Устойчивое развитие цивилизации и место в ней России: проблемы формирования национальной стратегии»), Р. К. Баландина («Область деятельности человека: техносфера», «Перестройка биосферы», «Планета обретает разум»), А. М. Буровского («Ноосферная школа»), И. Л. Андреева, П. Г. Никитенко («Цивилизационный процесс под углом ноосферного зрения»), П. Г. Никитенко («Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции», «Ноосферная экономика: стратегический императив науки, образования и практики») и др.

Основные идеи Никитенко Б.Е. были сформулированы в рамках предложенной им ноосферной экономики. Ноосферная экономика как реальность в той или иной мере функционировала на всех этапах развития производительных сил и производственных отношений. Она определяла уровень и темпы научно-технического прогресса, динамику экономического роста и уровень цивилизации в целом, а по сути — глобальное противоречие цивилизационного развития человека и человечества на нашей планете как социально-экономического и биологического феноменов.

До настоящего времени ноосферная экономика прошла следующие этапы своего становления: по типологической классификации уровня развития производительности сил и производственных отношений — первобытнообщинный, рабовладельческий, феодально-крепостнический, азиатский, капиталистический, а по типологической характеристике производительных сил и технологии зафиксировала себя как доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный способы (социально-экономические системы) общественного воспроизводства.

На всех этапах и при всех способах (системах) общественного воспроизводства разум выступал в различных формах знания и воплощался как в интеллекте человека, его профессионализме (человеческом капитале), так и в технологиях, технологических укладах НТП.

По сути, разум и его планетарное накопление обеспечивали развитие мировых производительных сил и производственных отношений, которые изменяли способы национального общественного воспроизводства, его целевые приоритеты и ценности.

Разум, уровень его развития постоянно спасали человечество от гибели. Так, например, в период неолита земляне должны были исчезнуть с планеты, однако благодаря ноосфере (сфере разума) сумели избежать надвигавшейся глобальной катастрофы.

Так было и в последующие периоды жизни и деятельности людей на нашей планете. Анализ причин и условий кризисов катастрофического типа за последние две тысячи лет, проведенный Институтом экономики НАН Беларуси, убедительно подтверждает роль и значение ноосферы в цивилизационном процессе, суть которого в его воспроизводственной парадигме — обеспечении воспроизводственной гармонизации макросистемы Природа — Человек — Общество и сохранении ее для будущих поколений

Главным экономическим ресурсом ноосферной экономики выступает не столько информация в виде новых технологий и техники (это вторично), сколько знания и информация, обеспечивающие развитие потенциала личности человека, накопление его ноосферного товарного потенциала.

Отличительной особенностью ноосферной экономики является рост наукоемкости ВВП и реализация как приоритетной потребности человека — непрерывности образования на основе роста его наукоемкости. Непрерывность образования на основе повышения его наукоемкости обеспечивает рост качества трудовых ресурсов и возможность перспективного роста органического строения производства, а следовательно, повышения его интенсификации и эффективности на основе НТП.

Исходя из содержания ноосферной экономики, важно осуществить корректировку действующей классификации и трактовки научного знания и выделить науку фундаментальную, прикладную и образовательную.

Неоинституциональная теория, в отличие от других теорий, рассматривает экономические проблемы более широко. Она признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки. Реальность, одним словом, сильно отличается от идеальных представлений, касающихся деятельности рыночного механизма. Человеческое поведение, как писал Д. Норт, гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида (3).

Признание несовершенства рыночного механизма является одним из исходных пунктов концепции «Третьего пути», Лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица. Несовершенность действия рыночного механизма должно корректироваться действиями государства. По мнению Дж. Стиглица: «Государство, как тем, что оно делает, так и тем, чего оно не делает, играет ключевую роль в успехе большинства индивидуумов» (4). Разумеется, государство, не должно само решать все проблемы, решение которых оно считает необходимым. Имеют место такие же провалы государства, как провалы рыночного механизма. Хотя государству присущи свои провалы и сбои, его вмешательство является необходимым для улучшения функционирования рынка. Рынок и государственное регулирование взаимно дополняют друг друга. В условиях новой экономики требуется модификация государственного регулирования, но не отказ от него.

В этой связи следует помнить слова Д.И. Менделеева, который подчеркивал, что в России рынок должен обязательно сочетаться с активной ролью государства в экономике, и только государство, дополняя рынок, может обеспечить общенациональный интерес, стать инструментом общего благосостояния (5).

Другим основанием, для участия государства в регулировании рынка, является признание необходимости социальной справедливости. Общество социальной поляризации контрпродуктивно, так как связано с издержками социальной несправедливости. В худшем случае это ведет к массовым беспорядкам, но и там, где их нет, социальная несправедливость связана с ростом отклоняющегося поведения, преступности,

числа лиц, отбывающих наказание, со снижением морального и образовательного уровня общества, и это не может не сказаться на экономической эффективности. Социальная справедливость обеспечивается вмешательством государства в распределение и созданием адекватных систем стимулирования участников экономического процесса. В то же время в обеспечении социальной справедливости все большую роль начинают играть негосударственные бесприбыльные организации, как элементы гражданского общества. За государством остается обеспечение перспективного социально-экономического развития, которое не может быть сформулировано в терминах только экономической эффективности, а является результатом компромисса разных заинтересованных политических сил, вырабатываемого в ходе политического процесса.

Дж. Стиглиц посвящает своему видению «Третьего пути», обширную 12 главу своей книги «Ревущие девяностые». Это видение у Дж. Стиглица, располагается между теми, кто рассматривает государство играющим доминирующую роль в экономике, и теми, кто стоит за его минимальную роль; и в то же время теми, кто считает капитализм насквозь прогнившей системой, и теми, кому рыночная экономика представляется безупречным и чудесным изобретением человека, обеспечивающим процветание для всех... Это видение предполагает сбалансированную роль государства и попытку обеспечения социальной справедливости на всех уровнях — как глобальном, так и локальных — и в то же время выдвигает на передний план чувство индивидуальной и общенациональной ответственности. Одновременно это видение предполагает расширение возможностей для индивидуальной инициативы и в то же время отдает дань неизбежности коллективных демократических действий.

Таким образом, можно констатировать, что традиционные и разрабатываемые методологические концепции, и теории, ориентированные на исследование социально-экономических систем, несмотря на различия в подходах, в основной своей массе отдают предпочтение человеку и человеческому фактору и все что связано с ним: потребностям, качеству жизни, социальной справедливости, гуманизму и т.п. Отсюда и роль государства видится ими в том, чтобы в ключевые моменты оно было способным регулировать все процессы, в том числе и рыночные, в пользу индивида, как на глобальном, так и на локальном уровнях.

В настоящее время существует значительное количество научных публикаций, посвященных постановке и разрешению проблем динамичного развития на федеральном и региональном уровнях. У истоков существующих научных направлений и школ, объектом изучения которых является такая категория как «динамичное развитие», безусловно, располагаются работы В.И. Вернадского (6). Реализация понятия «динамичного развития» предполагает выбор инновационной парадигмы совершенствования всех отношений: экономических, политических, социальных, экологических. Суть этой парадигмы заключается в изменении понимания новой роли сферы разума, культуры духовности и природоохранной деятельности.

Важной составляющей частью работ по экономической динамике принадлежит Н.Д. Кондратьеву. В тезисах написанной в заключении работы «Модель экономической динамики капиталистического хозяйства» Н.Д. Кондратьев независимо от других ученых определил производственную функцию. Задачи работы заключались в том, чтобы установить законы основных тенденций (или тренда) динамики народного хозяйства и сформулировать их строго математически (7).

По мнению ученых, вклад Н.Д. Кондратьева в современную науку еще более основателен. Анализ его трудов показал, что в становлении нового методологического инструментария при изучении развития социально-экономических систем на основе синергетики, много было сделано именно им.

Отдельной строкой следует выделить работы Конторовича Л.В. В работах Канторовича 70-80-х годов, например, использовались вопросы расчета эффективности капитальных вложений, работы транспорта с экономической точки зрения, комплексного

анализа взаимосвязи транспорта с другими отраслями народного хозяйства, распределения перевозок между различными видами транспорта с учетом экономичности и особенно энергетических затрат. Значительная часть методик Канторовича получила широкое применение в практике планирования в СССР. Одним из направлений его многогранной деятельности, как мы уже упоминали, были исследования в области транспорта. Конторович Л.В., внес значительный вклад в совершенствование системы планирования перевозок и размещения грузопотоков на сети, в размещение вопросов учета транспортного фактора при планировании развития и размещения общественного производства, в разработку проблем развития транспорта в системе народного хозяйства, в методологию оценки народохозяйственной эффективности вложений в транспорт, в систему построения транспортных тарифов и хозрасчета в транспортных отраслях, в разработку социально-экономических проблем развития системы пассажирских сообщений. (8).

Особенную роль для изучения интересующего нас вопроса, имеют труды, посвященные исследованиям территориальных проблем состояния и развития социально-экономических систем с философской, экономической, экологической и другой позиций, следующих авторов: Э.Алаева, Л. Абалкина, И. Бестужева – Лады, И. Блама, В. Боброва, О. Богомолова, М. Ганопольского, С. Глазьева, А. Гранберга, И. Елисеевой, В. Козырева, К. Кондратьева, А. Конторовича, В. Коптюга, Я. Кузьминова, В. Левашова, К. Микульского, В. Мухина, Г.Х. Попова, В.Турченко, Н. Федоренко и других.

Актуальными являются работы оценки и анализа факторов, влияющих на формирование устойчивых региональных систем. Внимание теоретиков в рамках данного направления сосредоточено на рассмотрении основополагающих условий стабильности и равновесия в сообществах, в качестве которых выступают, с одной стороны - наличие ресурсного потенциала для развития, с другой стороны – стабильность регионального развития. Данной проблематике посвящены исследования А.Л.Боброва, Н.Ващекина, О.К.Дрейера, В.А.Лося, Н.Распопова, А.Сергунина, А.Урсула, Л.Хевитца.

Важное значение для обоснования и практической разработки региональной стратегии социального и экономического развития сыграли труды известных ученых, в частности, работы А.Аганбегяна, А.Анчишкина, В.Бандурина, Р.Белоусова, В.Безрукова, А.Добрынина, М.Глазырина, А.Горбунова, Р.Исляева, Л. Кима, А.Когута, В.Кулибанова, А.Леша, Д.Львова, В.Макарова, И.Сигова, В.Ходачека, Л.Чистова и др.

Проблемы формирования и реализации концепций перспективного социально-экономического развития региона рассматривали в своих работах А.Артоболевский, С.Батчиков, В. Кабаков, Дж. Клир, В.Лексин, О.Литовка, Е.Песоцкая, Р. Сетдиков, А.Петров, В.Рохчин, Ф.Рыбаков, Е.Чеберко, А.Швецов, Л.Шеховцева и многие другие.

Таким образом, налицо достаточно серьезная и глубокая проработка проблем развития социально-экономических систем, различного уровня, включая региональные. Существует некое единство мнений по поводу необходимости их исследования с позиции междисциплинарной методологии, рассматривающие и исследующие эти системы на основе системного анализа и как организационные системы.

Список литературы:

1. Гусаров В.Ю. Управление: динамика неравновесности / Ю.В. Гусаров. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. с. 120.
2. Никитенко П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск:Белору. Наука, 2006 г. – 479 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 37.

4. Стиглиц Д. Ревущие девяностые. Семена развала / Пер. с англ. И примеч. Г.П. Пирогова. Вступит статьи Г.И. Семигина и Д.С. Львова. – М.: Современная экономика и право, 2005. с. 356.
5. Менделеев Д.И. Заветные мысли. Полное издание. М.:Мысль. 1995. С.328-329.
6. Вернадский В.И. Живое вещество и биосфера. М. Наука, 1994. ; Он же: Научная жизнь как планетарное явление. М.Наука. 1991.; Он же: Размышление натуралиста. М,, Наука, 1977.
7. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989.
8. Канторович Л.В. Проблемы эффективного использования и развития транспорта. – М.: Наука, 1989

ИНФОРМАЦИЯ О ПРИНЯТИИ ДЕКЛАРАЦИИ ПРИНЦИПОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

Информацию подготовил
Член Российского сообщества корпоративных директоров
А.П. Шихвердиев

На VI конгрессе, состоявшемся 14 ноября 2007 года, в рамках дальнейшего развития Профессионального сообщества корпоративных директоров, утверждена новая редакция Декларации, учитывающая и обобщающая опыт, накопленный за прошедшее пятилетие.

Профессионализм советов директоров — ключевого органа в системе корпоративного управления компании — является определяющим фактором повышения качества корпоративного управления, а следовательно повышения стоимости и капитализации российских компаний за счет снижения инвестиционных и управленческих рисков, повышения инвестиционной привлекательности, устойчивости развития и роста стоимости в интересах всех групп акционеров, других участников корпоративных отношений и общества в целом.

Высокий уровень профессионализма советов директоров, в свою очередь, определяется наличием у его членов необходимого опыта и знаний как в области стратегического управления в целом, с учетом специфики отрасли, в которой работает та или иная компания, так и непосредственно в корпоративном управлении (наличием/применением инструментов КУ), организации работы советов директоров, готовностью придерживаться ясных этических принципов. Не менее важна готовность акционеров выдвигать в состав советов кандидатов, обладающих всеми необходимыми качествами.

В 2002 году был созван I-й Национальный Конгресс корпоративных директоров с целью содействия повышению уровня работы советов директоров, профессиональной консолидации лиц, обладающих потенциалом для успешной работы в качестве членов советов директоров (корпоративных директоров), развития взаимодействия между формирующимся сообществом и акционерами. На основе идей высказанных на Конгрессе, Российский институт директоров (РИД) и представители сообщества корпоративных директоров при поддержке российских и зарубежных экспертов, разработали свод профессиональных и этических норм «Декларацию принципов Профессионального сообщества корпоративных директоров» (далее Декларация), которая явилась основой при формировании сообщества корпоративных директоров.

В 2003 году Конгресс утвердил «Декларацию принципов Профессионального сообщества корпоративных директоров» и принял решение о формировании Национального Реестра профессиональных корпоративных директоров (далее Национальный Реестр). Национальный Реестр - открытая информационная база лиц, обладающих необходимыми знаниями и опытом в области корпоративного управления и организации работы советов директоров, взявших на себя обязательства по соблюдению профессиональных стандартов и этических норм, сформулированных в «Декларации принципов Профессионального сообщества корпоративных директоров».

Внесение изменений и дополнений в Декларацию относится к компетенции форума Профессионального сообщества корпоративных директоров - Конгресса.

Основой для разработки Декларации стали требования действующего законодательства, документы о принципах и аспектах наилучшей российской и международной практики корпоративного управления, опыт российских и зарубежных компаний, обладающих признанным высоким уровнем корпоративного управления, опыт

Российского института директоров и его партнерских организаций, рекомендации российских и зарубежных профильных экспертов.

Декларация является одним из инструментов реализации российского Кодекса корпоративного поведения и рекомендуется для использования в своей деятельности:

- Акционерам и иным участникам корпоративных отношений — при формировании советов директоров акционерных обществ из числа корпоративных директоров, в том числе включенных в Национальный Реестр профессиональных корпоративных директоров.
- Действующим членам советов директоров.
- Лицам, планирующим профессиональную карьеру в сфере корпоративного управления.

ДЕКЛАРАЦИЯ ПРИНЦИПОВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА
КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

Принята

в первоначальной редакции

II-м Национальным Конгрессом корпоративных директоров, 18 ноября 2003 года.

в настоящей редакции

VI-м Национальным Конгрессом корпоративных директоров, 14 ноября 2007 года.

г.Москва

РАЗДЕЛ 1

ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

Основные цели Профессионального сообщества корпоративных директоров

1. Главной целью деятельности Профессионального сообщества корпоративных директоров является внедрение общепризнанных международных стандартов корпоративного управления в деятельность российских компаний, практику работы советов директоров с целью повышения защиты интересов акционеров, роста стоимости и капитализации компаний на основе повышения их инвестиционной привлекательности и снижения инвестиционных рисков.
2. Объединение и координация деятельности лиц, действующих или планирующих стать членами советов директоров компаний, с целью обеспечения высокого уровня профессиональных стандартов и этических норм деятельности корпоративных директоров, расширения масштабов деятельности профессионального сообщества, закрепления высокого профессионального статуса его членов, совместной защиты их репутации и иных законных интересов, для развития российских компаний и экономики в целом.
3. Содействие развитию корпоративного законодательства, включая повышение стандартов деятельности советов директоров, формирование состава на основе сбалансированного представительства различных категорий членов советов (исполнительные, неисполнительные, независимые директора), внедрение практики регулярной оценки работы совета директоров в целом и каждого члена индивидуально, более детальное раскрытие информации о деятельности советов директоров и его членов.
4. Повышение качества корпоративного управления в России путем развития практики формирования советов директоров акционерных обществ на основе более полного учета их опыта, знаний и компетенций, личной репутации, в том числе по вопросам организации эффективной работы совета директоров и соблюдения этических норм.
5. Обеспечение экпертно-ресурсной, квалификационной и информационной поддержки членов Профессионального сообщества корпоративных директоров.
6. Коллегиальный контроль за соблюдением членами Профессионального сообщества корпоративных директоров профессиональных и этических норм деятельности, а также раскрытие информации об этой деятельности.

Основные направления деятельности Профессионального сообщества корпоративных директоров

1. Участие в разработке российских стандартов корпоративного управления, совершенствовании законодательной базы и иных нормативно-правовых актов регулирования корпоративных отношений в России.
2 Содействие внедрению в практику российских компаний передовых международных стандартов корпоративного управления.

3. Обеспечение членов Профессионального сообщества корпоративных директоров высококачественными образовательными услугами в сфере корпоративного управления и сопряженных областях знаний, включая возможность постоянного повышения профессиональной квалификации.
4. Проведение форумов Профессионального сообщества корпоративных директоров, организация обмена опытом и участие членов сообщества в российских и международных мероприятиях по корпоративному управлению.
5. Мониторинг соблюдения членами Профессионального сообщества корпоративных директоров положений Декларации.
6. Содействие расширению взаимодействия с акционерами российских компаний.
7. Анализ эффективности технологий (процедур, регламентов), обеспечивающих деятельность профессиональных директоров, разработка рекомендаций членам сообщества для следования им.
8. Популяризация деятельности Профессионального сообщества корпоративных директоров.
9. Взаимодействие с национальными и международными объединениями профессиональных независимых корпоративных директоров.

РАЗДЕЛ 2

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧЛЕНОВ СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

2.1.Принцип законности и ответственности.

В своей деятельности члены профессионального сообщества корпоративных директоров (далее корпоративный директор), руководствуются действующим законодательством Российской Федерации и несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Корпоративный директор должен соблюдать российский Кодекс корпоративного поведения, устав и положения внутренних документов акционерного общества (далее Общество), членом совета директоров которого он является, если они не противоречат действующему законодательству Российской Федерации.

В случае, если корпоративному директору стало известно о совершении членами совета директоров, единоличным/коллегиальным исполнительным органом, членами ревизионной комиссии (ревизором) или иными должностными лицами Общества действий или бездействий нарушающих законодательство РФ, профессиональный корпоративный директор должен предпринять законные, разумные и достаточные меры по возможному пресечению такого действия или бездействия, напраленные на предотвращение последствий вне зависимости от должности, социального или имущественного положения лиц, совершающих такие действия, а также предпринять меры для восстановления законности, при необходимости, консультируясь с Профессиональным сообществом.

Корпоративный директор не несет ответственности за действие или бездействие вследствие предоставления Обществом недостоверной информации, полученной им в установленном законом порядке.

Корпоративный директор несет ответственность за соблюдение настоящей Декларации перед Профессиональным сообществом корпоративных директоров. В случае нарушений к нему могут быть применены меры, изложенные в Декларации.

2.2. Принцип добросовестности.

При официальном оформлении своего согласия на выдвижение в совет директоров Общества корпоративный директор должен оценивать свои возможности по выполнению обязанностей, сопряженных с избранием в совет директоров надлежащим образом и с высоким уровнем качества.

Корпоративный директор должен отказаться от выдвижения своей кандидатуры в совет директоров Общества, если в силу различных обстоятельств (например, высокая занятость по основному месту работы, избрание в несколько советов, назначение в органы государственной власти или другие обстоятельства) он не сможет надлежащим образом исполнять обязанности члена совета директоров Общества.

Корпоративный директор должен принимать оптимальные решения, прилагая все необходимые усилия, используя свой профессиональный опыт, знания, умения и навыки в интересах Общества и всех групп акционеров.

Корпоративный директор должен тратить на свою деятельность в совете директоров столько времени, сколько необходимо для эффективного исполнения им своих обязанностей.

Корпоративный директор должен активно участвовать во всех заседаниях советов директоров, за исключением случаев невозможности участия в силу уважительных причин.

Для лучшего исполнения своих обязанностей корпоративный директор должен регулярно повышать квалификацию, личную эффективность и профессиональную компетентность. Корпоративному директору рекомендуется не реже одного раза в год осуществлять повышение квалификации в рекомендуемом Профессиональным сообществом корпоративных директоров объеме по аспектам знаний и практики, значимым для работы в советах директоров Обществ и/или его работы в комитетах советов директоров.

Корпоративному директору рекомендуется следовать рекомендованным Профессиональным сообществом корпоративных директоров технологиям (процедурам, регламентам) профессиональной работы в советах директоров.

Корпоративный директор не должен принимать решения по вопросам, которые находятся вне пределов его профессиональной компетентности, без учета мнения профильных экспертов, специалистов в данной области.

2.3. Принцип обоснованности принимаемых решений.

Корпоративный директор должен принимать решения на основании достоверной информации, полученной в установленном законом порядке.

Корпоративный директор должен предпринимать целесообразные и разумные меры для получения дополнительной информации, требуемой для принятия обоснованного решения, действуя при этом в рамках действующего законодательства, с учетом рекомендаций российского Кодекса корпоративного поведения и настоящей Декларации.

Корпоративный директор при принятии решения обязан учитывать риски и возможные краткосрочные и долгосрочные последствия этих решений для всех акционеров и иных заинтересованных сторон — участников корпоративных отношений.

Корпоративным директорам рекомендуется принимать решения по наиболее важным вопросам деятельности Общества с учетом рекомендаций профильных комитетов в составе советов директоров.

2.4. Принцип соблюдения баланса интересов участников корпоративных отношений и предотвращения конфликта интересов.

Корпоративный директор должен действовать в интересах Общества и всех его акционеров, стремясь использовать все имеющиеся в его распоряжении возможности для достижения баланса интересов всех участников корпоративных отношений.

Корпоративный директор должен своевременно информировать совет директоров Общества о возникновении конфликта интересов (личной заинтересованности, которая может возникнуть в связи с выполняемой работой) и воздержаться от участия в процессе подготовки и принятия решения, порождающего такой конфликт.

2.5. Принцип надлежащего использования информации.

Корпоративный директор не должен раскрывать конфиденциальную информацию, определенную таковой законодательством и внутренними документами Общества, пока это не будет санкционировано советом директоров Общества или вызвано требованиями закона.

Корпоративный директор должен всемерно содействовать распространению только достоверной информации о деятельности Общества.

РАЗДЕЛ 3

ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЛЕНОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

3.1. Принципы личной этики корпоративного директора.

Для наиболее эффективного выполнения работ корпоративный директор должен соблюдать следующие принципы личной этики:

- честность
- открытость
- порядочность
- справедливость
- социальная ответственность
- самосовершенствование.

3.2. Принципы этики Профессионального сообщества корпоративных директоров.

Принципами этики Профессионального сообщества корпоративных директоров являются следующие:

- Равноправное взаимодействие всех членов Профессионального сообщества корпоративных директоров, включающего корпоративных директоров различных категорий, в том числе исполнительных, неисполнительных и имеющих статус независимых.
- Приверженность всех членов Профессионального сообщества корпоративных директоров, независимо от их категории и статуса, профессиональным и этическим принципам Декларации, а также соблюдению включенных в нее требований.
- Уважение, сотрудничество и взаимопомощь всех членов Профессионального сообщества профессиональных директоров, вне зависимости от их категории, статуса, социального или имущественного положения.
- Защита репутации членов Профессионального сообщества корпоративных директоров.

3.3. Принципы деловой этики по отношению к Обществу.

Для наиболее эффективного выполнения работ профессиональный корпоративный директор должен соблюдать принципы деловой этики по отношению к Обществу, членом совета директоров которого он является.

Принципы деловой этики сформулированы в следующих требованиях:

- Действовать лояльно по отношению к Обществу.
- Защищать интересы всех акционеров Общества.
- Учитывать интересы иных заинтересованных сторон — участников корпоративных отношений с Обществом (стейкхолдеров). Обеспечивать результативность своей работы в совете директоров Общества.
- Действовать конструктивно для урегулирования корпоративных конфликтов Общества.
- Содействовать обеспечению прозрачности деятельности Общества в соответствии с требованиями действующего законодательства, рекомендациями российского Кодекса корпоративного поведения и Декларации.

- Действовать в совете директоров Общества в духе открытости, конструктивного взаимодействия и взаимопонимания. Взаимодействовать со всеми членами совета директоров Общества равноправно вне зависимости от их социального статуса, должностного положения и иных факторов.
- Соблюдать не противоречащие действующему законодательству правила корпоративной культуры, регламенты и процедуры, установленные внутренними документами Общества.
- Участвовать в различных формах, не противоречащих законодательству, альтернативного (несудебного) разрешения корпоративных конфликтов в отношении Общества, если такое предложение будет сделано профессиональному корпоративному директору.

О статусе «независимый корпоративный директор».

Одно и то же лицо может быть исполнительным или неисполнительным корпоративным директором в разных Обществах, с возможностью определения его статуса «независимости» в каждом конкретном случае.

Статус «независимый корпоративный директор» предполагает соответствие требованиям действующего законодательства. Кроме того, мы рекомендуем, чтобы эти требования дополнялись соответствием члена совета директоров рекомендациям российского Кодекса корпоративного поведения и соответствующим положениям внутренних документов Общества (кодекс корпоративного управления/поведения Общества, устав, положение о совете директоров).

На данном этапе развития корпоративного управления в России решающее значение имеет профессионализм корпоративных директоров, которые независимо от категории и статуса «независимости» должны стремиться к тому, чтобы их позиция по вопросам деятельности Общества носила максимально объективный характер, учитывала интересы всех заинтересованных сторон — участников корпоративных отношений с Обществом (стейкхолдеров), и определялась интересами роста стоимости и долгосрочного развития Общества.

РАЗДЕЛ 4

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЧЛЕНАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

Для принятия в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров и сохранения статуса члена Профессионального сообщества необходимо соответствовать устанавливаемым сообществом квалификационным требованиям.

4.1. Требования к образованию.

Кандидат для принятия в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров (далее — Кандидат) должен иметь высшее образование.

4.2. Требования к навыкам.

Для наиболее эффективного выполнения работ корпоративный директор должен обладать необходимыми компетенциями и владеть рядом из значимых для работы в советах директоров навыков:

- Работа в единоличном или коллегиальном органе управления
- Аналитические способности
- Стратегическое управление
- Управление рисками
- Инновационный менеджмент
- Лидерство
- Эффективные коммуникации
- Навыки личной эффективности

Кандидат лично оценивает, в какой степени он обладает каждым из перечисленных навыков, в персональной анкете, заполняемой им при подаче документов для вступления в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров.

Коллегия оставляет за собой право проверить данные, представленные Кандидатом о степени владения им профессиональными навыками, с использованием законных способов, а также осуществлять мониторинг практического использования членами Профессионального сообщества корпоративных директоров навыков, требуемых для эффективной работы в советах директоров.

Дополнительные персональные сведения.

Корпоративный директор должен стремиться представить Коллегии Профессионального сообщества корпоративных директоров дополнительные персональные сведения, которые могут быть востребованы заинтересованными акционерами Общества для принятия решения о выдвижении профессионального корпоративного директора в совет директоров.

В числе иных дополнительных персональных сведений акционерами Общества могут быть востребованы документы, подтверждающие дополнительные возможности профессионального корпоративного директора эффективно выполнять работы в совете директоров Общества.

РАЗДЕЛ 5

ПОРЯДОК ПРИЕМА В ЧЛЕНЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

5.1. Прием в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров осуществляет Коллегия Профессионального сообщества корпоративных директоров в соответствии с принципами и требованиями Декларации.

5.2. Прием в члены сообщества осуществляется на основании первичных документов, поступивших от Кандидатов: заявление; анкета; копия трудовой книжки либо иного документа, подтверждающего трудовой стаж; документы, подтверждающие полученное образование; документы, подтверждающие участие в работе органов управления и контроля акционерных обществ, хозяйствующих субъектов и иных организаций.

5.3. Прием в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров открыт не только для кандидатов в советы директоров, выдвинутых акционером или группой акционеров, но и для любого физического лица, стремящегося быть избранным в советы директоров российских компаний.

5.4. Основанием для принятия в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров является решение Коллегии Профессионального сообщества корпоративных директоров на основании результатов рассмотрения заявления и установленного перечня документов Кандидата. Заявление Кандидата должно содержать обязательство соблюдать принципы и требования «Декларации принципов профессионального сообщества корпоративных директоров».

5.5.Порядок рассмотрения заявлений и иных документов кандидатов определяется Коллегией Профессионального сообщества корпоративных директоров в ее Регламенте. Процедура рассмотрения заявок Кандидатов должна быть основана на принципах коллегиальности и комплексности оценки Кандидата и представленных им документов.

5.6.Информация о членах Профессионального сообщества корпоративных директоров размещается в Национальном Реестре корпоративных директоров (далее Национальный Реестр) публично доступной базе данных по адресу www.rid.ru, которая опубликована на Интернет-ресурсе Российского института директоров (РИД), который выполняет организационно-исполнительные функции по ведению Национального Реестра профессиональных корпоративных директоров и организации деятельности Коллегии профессионального сообщества корпоративных директоров.

5.7. Публичной является следующая информация о членах Профессионального сообщества корпоративных директоров:

- Фамилия, имя, отчество.
- Год рождения.
- Образование.
- Опыт работы в органах управления и контроля акционерных обществ, хозяйствующих субъектов и иных организаций.

- Иная значимая информация, которую кандидат хочет раскрыть о себе. Публичная информация о деятельности профессионального сообщества периодически выходит в средствах массовой информации и размещается в Интернет-ресурсах.

5.7. Иная, кроме публичной, информация о членах Профессионального сообщества корпоративных директоров, предоставляется Коллегией на основании официальных запросов заинтересованных лиц и с согласия членов сообщества.

5.8. Выход из Профессионального сообщества возможен в любое время по личному заявлению, поданному в Коллегию.

5.10. В случае нарушения членом Профессионального сообщества принципов или требований Декларации, к нему могут быть применены следующие меры воздействия:

- приглашение на заседание Коллегии для выяснения обстоятельств;
- предупреждение Коллегии;
- предание дела публичной огласке;
- исключение из членов Профессионального сообщества корпоративных директоров.

5.11. Основанием для исключения корпоративного директора из членов Профессионального сообщества корпоративных директоров является решение Коллегии Профессионального сообщества, принятое на основании:

- Признание судом недееспособным или ограниченно дееспособным корпоративного директора в установленном законом порядке .
- Нарушений корпоративным директором принципов и требований, изложенных в настоящей Декларации, повлекших за собой ущерб Общества, в котором он является членом совета директоров. В соответствии с действующим законодательством и российским Кодексом корпоративного поведения, члены совета директоров несут ответственность за ненадлежащее исполнение ими своих обязанностей. Действующим законодательством предусмотрена ответственность перед обществом за убытки, причиненные обществу их виновными действиями (бездействием).
- Вступившего в силу решения суда о назначении корпоративному директору административного наказания в виде дисквалификации на основании Кодекса об административных правонарушениях РФ.
- Вступившего в силу приговора суда о признании корпоративного директора виновным в совершении умышленного преступления.

РАЗДЕЛ 6

КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ДЕКЛАРАЦИИ ПРИНЦИПОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ ДИРЕКТОРОВ

6.1. Контроль за соблюдением членами Профессионального сообщества корпоративных директоров принципов и требований Декларации осуществляет Коллегия — исполнительный орган Профессионального сообщества корпоративных директоров, формируемый из числа членов сообщества. Коллегия избирается форумом Профессионального сообщества корпоративных директоров - Конгрессом.

6.2. Коллегия действует в соответствии с действующим законодательством, Декларацией и разрабатываемым ею Положением.

6.3. К функциям Коллегии относятся:

Рассмотрение заявлений и документов кандидатов для принятия в члены Профессионального сообщества корпоративных директоров.

Мониторинг изменений и контроль достоверности сведений о членах Профессионального сообщества корпоративных директоров с предоставлением рекомендаций в необходимых случаях.

Мониторинг деятельности, контроль соблюдения требований Декларации, регулярная оценка качества фактической деятельности и возможной специализации членов Профессионального сообщества в советах директоров. Коллегия осуществляет контроль, как в активной форме - запросы в советы директоров Обществ о деятельности профессиональных корпоративных директоров, о принятых ими решениях и т.д., и ведет реактивный контроль - рассмотрение входящей информации, запросов, заявлений и т.д. По результатам мониторинга и контроля Коллегия, принимает решения о соответствии деятельности профессионального корпоративного директора принципам и требованиям Декларации и вправе применить к корпоративному директору меры воздействия в соответствии с принятой Декларацией.

Распространение информации о результатах мониторинга соблюдения членами Профессионального сообщества корпоративных директоров принципов и требований Декларации через доступные средства массовой информации, Интернет, а также доклады на Конгрессе Профессионального сообщества корпоративных директоров.

Рассмотрение запросов и предоставление непубличной информации о членах Профессионального сообщества корпоративных директоров по запросу заинтересованных лиц в соответствии с Регламентом Коллегии и с согласия членов сообщества.

ИНФОРМАЦИЯ О IV СЕВЕРНОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОМ КОНГРЕССЕ «СЕВЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ: ПЕРВЫЕ ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОЛЯРНОГО ГОДА»

г. Сыктывкар 27 - 28 марта 2008 г.

IV Северный социально-экологический конгресс открывается
совместным заседанием с участниками Недели арктической науки

Тема совместного заседания
**«Северное измерение глобальных проблем:
первые итоги Международного полярного года»**

Первый Международный полярный год был проведен в 1882-1883 гг., став научным и политическим событием мирового значения. В 2007-2008 годах он впервые проходит в России, что рассматривается как признание мировым научным сообществом значимости Российского Севера и той выдающейся роли, которую сыграла российская наука в изучении Арктики.

Важным звеном российской программы Международного полярного года на этот раз станет IV Северный социально-экологический конгресс, заявивший о себе как престижный международный форум. Конгресс, объединивший крупные научные центры России и целый ряд ведущих ученых, координирует широкий спектр исследовательских и внедренческих программ. Научная, экспертная и организационная деятельность конгресса не только углубляет системный подход к изучению северной проблематики, но и гарантирует качественное научное обеспечение российской стратегии освоения северных и арктических территорий.

Президент России В.В. Путин в своем обращении к организаторам и участникам конгресса отметил научную и практическую значимость поставленных на форуме проблем, связанных с устойчивым развитием северных регионов России и качественным повышением уровня жизни людей, выразив уверенность в том, что «работа форума получит широкий общественный резонанс, а его рекомендации будут востребованы в практической деятельности». При этом Президент России подчеркнул, что «конкурентоспособность экономики нашей страны во многом зависит от бережного отношения к богатейшему потенциалу Севера, рационального освоения его природных богатств, сохранения самобытной культуры проживающих здесь народов».

В 2008 году Конгресс вновь состоится в столице Республики Коми, где представлена хорошо развитая научная и образовательная инфраструктура, – городе Сыктывкаре. IV Северный социально-экологический конгресс организован Правительством Республики Коми, Российской Академией Наук, Уральским отделением РАН, Коми научным центром и Советом ректоров Республики Коми при деятельной поддержке Администрации Президента России, Правительства Российской Федерации, Совета Федерации, Министерства культуры и массовых коммуникаций Российской Федерации. В подготовке конгресса участвуют МГУ, РАЕН, Общенациональный экологический форум России, Ассоциация коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ и другие представительные общественные организации.

В преддверии конгресса по устоявшейся традиции пройдет серия конференций и выставок в северных регионах страны. В рамках конгресса состоятся: ежегодное мероприятие Международного арктического научного комитета (IASC) – Неделя арктической науки (Arctic Science Summit Week, 26 марта-2 апреля 2008 г.); выездное заседание Совета Российской Академии наук по координации деятельности региональных

отделений и центров, выездные заседания Комитетов Федерального Собрания Российской Федерации и Общественной палаты Российской Федерации.

В дни работы конгресса планируется презентация масштабных стратегических проектов, реализация которых способна изменить облик северных регионов России, повысить качество жизни населения страны и ее конкурентоспособность на мировых рынках. В настоящее время определилась тематика секций, среди которых:

1. Академическая наука в изучении геологии и минеральных ресурсов Тимано-Североуральско-Новоземельского региона Арктики;
2. Академическая наука в изучении биологии, экологии и охраны природы на территории тундры и лесотундры;
3. Техника и технология в экстремальных природных условиях;
4. Экологические аспекты демографической политики и особенности жизнеобеспечения населения на Российском Севере;
5. Этнокультурное измерение Российского Севера;
6. Здоровье человека на Севере;
7. Реки Севера;
8. Новые образовательные стратегии: культурные традиции и новации, опыт поколений и современные технологии, уроки Севера;
9. Ресурсы и технологии развития информационного пространства Севера
10. Конкурентоспособность и риски развития экономики Севера;
11. Роль естественно-научных исследований в устойчивом развитии Севера;
12. Молодежная секция. Направления: Конкурентоспособность и риски развития экономики Севера; Роль естественно-научных исследований в устойчивом развитии Севера;
13. Молодежная секция. Ресурсы и технологии развития информационного пространства Севера: взгляд молодых.

Оргкомитет приглашает научных работников, интересы которых связаны с проблемами Российского Севера, и всех заинтересованных лиц принять участие в работе IV Северного социально-экологического конгресса. Просим присылать заявки на участие в работе конгресса до 1 марта 2008 г. Требования к заявкам: Ф.И.О., научные звания и должность, контактная информация (адрес, телефон, e-mail, название доклада, реферат доклада объемом 1 м.п. страница). По результатам работы конгресса предполагается публикация материалов. Оргкомитет оставляет за собой право отклонять заявки, не соответствующие тематике конгресса и требованиям.

Оргкомитет конгресса:

Почтовый адрес**:** 123367, г. Москва Волоколамское шоссе, д. 62
Тел. в Москве: 8 (495) 490-00-08
Тел**.** в Сыктывкаре**:** (8212) 285-317, (8212) 285-366
Факс: (8212) 285-391
Адрес в Internet**:** www.congress-syktyvkar.ru, www.assw2008.org
E-mail**:** nayka@rkomi.ru, offic27@rol.ru, contact@assw2008.org

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

Бадокина Е.А., Швецова И.Н.Совершенствование инвестиционной политики на основе оценки капитала.

В настоящей статье рассматривается роль цены капитала при разработке и реализации инвестиционной политики на мини- и мезоуровнях. Показаны подходы к определению цены капитала в российской практике. Исследованы факторы изменения цены капитала. Доказана необходимость адаптировать методический и математический аппарат определения цены капитала к особенностям функционирования российских регионов и учесть комплекс региональных факторов, таких как состав и структура капитала, удельный вес убыточных организаций, отраслевая структура производства промышленной продукции, оборачиваемость собственных средств. Представлена методика расчета и прогнозирования цены капитала, которая основана на модели оценки капитальных активов и включает корректировки на региональные факторы риска. На основе методики произведены оценки капитала по регионам Северо-Западного федерального округа и видам экономической деятельности Республики Коми. Показаны возможности использования оценок капитала при отборе приоритетных инвестиционных проектов и прогнозировании инвестиционной активности в регионе.

Иванов В.А. Концептуальные положения активизации инновационной деятельности в АПК Северного региона.

В статье предложены стратегия и концептуальные направления развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве, разработана модель управления инновационной деятельностью в региональном АПК, обоснован экономический механизм ускорения инновационного развития АПК.

Ковров Е.Б., Мосолкина Т.Е., Иноземцева Н.Е. О компенсационных механизмах на рынке ценных бумаг.

В статье рассматриваются вопросы повышения привлекательности российского рынка ценных бумаг для частных инвесторов. По мнению автора, для создания условий эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем необходимо существенно снизить инвестиционные риски и транзакционные издержки привлечения капитала на российском финансовом рынке, обеспечить прозрачность совершения сделок и создать компенсационные механизмы, которые укрепят доверие к институтам финансового рынка. Автор анализирует опыт работы механизмов защиты инвесторов в зарубежных странах и предлагает варианты создания компенсационного механизма в России.

Панфилова Е.Е. К вопросу о формировании системы корпоративного управления в промышленной организации.

В статье рассматриваются вопросы формирования эффективной системы корпоративного управления в промышленной организации. Представлен перечень участников корпоративных отношений на микро- и макро уровнях; выделены критерии, определяющие необходимость использования механизмов корпоративного управления в организации. Особое внимание уделено вопросам проектирования профиля корпоративной деятельности промышленной организации с учетом возможностей создания различного рода корпоративных образований в условиях глобализации экономики и влияния информационно-коммуникационных технологий на процессы и систему управления.

Плесовский П.А. Медицинская услуга как социальное и экономическое благо.

В статье анализируются тесно связанные между собой экономический и социальный аспекты медицинских услуг. Современное понимание здоровья давно вышло за рамки рассуждений на морально-этические темы и рассматривается, в том числе и как экономическая категория. Подробно рассмотрены характерные особенности медицинских услуг. Особая значимость придается выделению различий между частными и общественными благами в составе медицинских услуг. Это позволяет выявить особенности функционирования здравоохранения в условиях современной рыночной экономики. В результате этого возможно выявить теоретические предпосылки существования рыночных и нерыночных отношений в системе здравоохранения, так и их соотношение. Двойственная сущность медицинской услуги накладывает отпечаток не развитие всей системы здравоохранения. В статье делается вывод о необходимости государственного контроля за системой здравоохранения.

Сидорова В.А. Органы местного самоуправления поселений Республики Коми: некоторые аспекты управленческой деятельности в 2005-2007 гг.

Рассмотрена сложившаяся практика управленческой деятельности органов местного самоуправления поселенческого уровня в переходный период их функционирования (2005 – 2007 гг.) на примере Республики Коми, которая может быть учтена в ходе дальнейшей реализации муниципальной реформы.

Фаузер В.В. Проектное финансирование: мировой опыт и российская практика.

В статье рассматриваются вопросы понятия проектного финансирования и его характерные черты, отличия проектного финансирования от традиционного кредитования, схемы проектного финансирования. Особое внимание уделяется роли международных финансовых институтов в развитии схем проектного финансирования. Рассматриваются вопросы управления рисками, возникающих при проектном финансировании, дан обзор механизма и инструментов их снижения на примере проекта строительства Ярегского Горно-Химического комплекса.

Чесноков В.П. Методология и теории исследования социально-экономических систем различного уровня.

В статье рассматриваются методологические и теоретические подходы к исследованию социально-экономических систем. Прослеживается некоторая динамика развития теоретических взглядов на проблему исследования систем. Предпочтение отдается методологии и теории исследования систем с позиции ноосферной экономики. Последняя получила свое развитие в работах как российских, так и белорусских ученых.

Шихвердиев А.П. Информация о принятии Декларации принципов профессионального сообщества корпоративных директоров

Рассматриваются основные цели и направления деятельности профессионального сообщества корпоративных директоров. Приводятся профессиональные принципы работы членов сообщества корпоративных директоров. Также анализируются этические принципы деятельности членов профессионального сообщества корпоративных директоров и квалификационные требования к членам профессионального сообщества корпоративных директоров.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Бадокина Е.А. - к.э.н., проф., и.о. декана финансово-экономического факультета Сыктывкарского государственного университета

Иванов В.А. – д.э.н., профессор, зав. лабораторией аграрной экономики Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН

Иноземцева Н.Е. – заместитель руководителя Департамента информации и анализа Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров (г.Москва)

Ковров Е.Б. – к.э.н., управляющий Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров (г. Москва)

Мосолкина Т.Е. – руководитель Департамента информации и анализа Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров (г. Москва)

Панфилова Е.Е. – к.э.н., доцент кафедры управления организацией в машиностроении Государственного университета управления (г. Москва)

Плесовский П.А. - заведующий приемным отделением ГУ РК «Коми Республиканская больница»

Сидорова В.А. – к.э.н., начальник отдела информации и анализа Управления по связям с общественностью и информации Администрации Главы Республики Коми

Фаузер В.В. – к.э.н., м.н.с. отдела социально-экономических проблем Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН

Чесноков В.П. – к.и.н., доцент кафедры менеджмента Сыктывкарского государственного университета

Швецова И.Н. - старший преподаватель кафедры финансового менеджмента Сыктывкарского государственного университета

Шихвердиев А.П. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой Экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, Член Российского сообщества корпоративных директоров

УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

Порядок приема статей

Для публикации авторской статьи, рецензии или комментария к уже опубликованной в Вестнике статье автор (авторы) должны представить в редакцию следующие:

1. Заявление о публикации статьи;
2. Рецензия на статью доктора наук, чья научная специальность или перечень научных работ соответствуют научной направленности статьи или отзыв профильной кафедры Высшего учебного заведения;
3. Направление от организации, в которой выполнялась работа (рекомендуется);
4. Вариант статьи на бумажном носителе, подписанный автором (авторами) на обороте последней страницы;
5. Файл с текстом статьи или рецензией (комментарием) к ранее опубликованной в журнале статье.

Документы по пунктам 1-4 представляются в редакцию в бумажной и электронной форме.

Бумажные версии представляются в редакцию обычной почтой по адресу: 167000, Республика Коми, г.Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Сыктывкарский государственный университет, Редакция Вестника Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета или лично автором по тому же адресу каб. № 305.

Электронные копии документов 1-3, 5 направляются в редакцию Вестника по электронной почте по адресу koet@syktsu.ru

Файл с текстом статьи или рецензии (комментария) пересылается по электронной почте по адресу koet@syktsu.ru или передается в редакцию Вестника на дискете. Редакция не работает с авторами, представившими только бумажные варианты текстов статей.

Публикация статей осуществляется только после получения редакцией Вестника бумажных вариантов документов 1-4.

Редакция Вестника обращается к авторам с настоятельной просьбой сообщать реальные контактные данные, позволяющие редакции оперативно передавать им необходимую информацию, что позволит избежать задержек при публикации представляемых материалов.

Направление от организации, в которой выполнялась работа, оформляется на бланке организации, который содержит необходимые реквизиты.

РЕДКОЛЛЕГИЯ ОСТАВЛЯЕТ ЗА СОБОЙ ПРАВО ОТКЛОНИТЬ МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТЕМАТИКЕ ВЕСТНИКА

Редакция предупреждает, что присланные материалы будут опубликованы в авторской редакции и не гарантирует публикацию статей, не соответствующих профилю Вестника или оформленных с нарушением требований (см. требования к оформлению).

Требования к оформлению представляемых материалов

Материал предоставляется в двух вариантах:

1). Распечатанным в режиме качественной печати. Страницы пронумерованы, скреплены. Материал подписывается всеми авторами.

2). В электронном виде в текстовом редакторе Microsoft Word. Имя файла определяется по фамилии первого автора: фамилия.doc. Объем материала – от 4 до 16 полных страниц формата А4 (примерно 8-32 тыс. знаков). Поля: верхнее и нижнее по 20 мм., слева 30 мм., справа 15 мм. Шрифт – Times New Roman, размер кегля 12 пунктов. Межстрочный интервал – полуторный.

Объем статей для раздела «Письма в редакцию» - до 5 полных страниц.

Тематика статей должна соответствовать основным направлениям деятельности Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета: корпоративное право; корпоративное управление; финансовый менеджмент; международный менеджмент; маркетинг; инвестиции; инновации; венчурное инвестирование; контроллинг; отношения собственности; государственное регулирование рыночной экономики; государственное и муниципальное управление; рынок ценных бумаг; социальная ответственность бизнеса; развитие малого и среднего предпринимательства..

Название статьи печатается заглавными буквами, шрифт жирный. Ниже, через один интервал, строчными буквами - фамилия и инициалы автора (ов). Далее, через один интервал, следует текст.

Таблицы и рисунки встраиваются в текст статьи. При этом таблицы должны иметь заголовок, размещаемый над табличным полем, а рисунки – подрисуночные подписи. При использовании в статье нескольких таблиц или рисунков их нумерация обязательна.

Ссылки оформляются в виде сносок внизу каждой страницы.

В конце статьи может содержаться библиографический список использованных источников, нормативно-правовых актов и литературы.

К статье должны прилагаться краткая аннотация статьи объемом до одной третьей части страницы и сведения об авторе (авторах) статьи.

К статье могут прилагаться перевод заглавия, фамилии и инициалов авторов, а также краткая аннотация статьи на английском языке.

Статьи подлежат обязательному рецензированию по параметрам актуальности, научной новизны, теоретической и практической значимости и стилистики. Редакция не несет ответственности за содержание авторских материалов. Рукописи авторам не возвращаются.

После заголовка и перечня авторов может следовать реферат статьи на английском языке. Объем реферата не должен превышать 500 знаков.

Статья должна быть сверстана в виде единого целого, так чтобы была возможна распечатка файла статьи в удобочитаемом виде.

В том случае, если публикуется и английский вариант статьи, на него распространяются те же правила, что и для русскоязычного варианта, но текст английского варианта не содержит реферата статьи.

Сведения для авторов

Вестник принимает для публикации краткие отзывы или дискуссионные замечания по ранее опубликованным статьям. Эти отзывы или замечания размещаются в Вестнике сразу же за основной статьей или же ее английским переводом, если он есть. Для публикации отзывов или замечаний рекомендации не требуются, но объем распечатки каждой такой публикации не должен превышать 2 страниц формата А4 при выполнении технических требований, предъявляемых к статьям.

Внесение авторских дополнений и изменений в текст статьи после ее публикации не допускается, но они могут на общих основаниях направить дополнительные замечания к собственной статье, вопрос о публикации которых рассматривается редколлегией в общем порядке.

Авторы статей несут всю полноту ответственности за содержание статей и за сам факт их публикации. Редакция Вестника не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи. Редакция вправе изъять уже опубликованную статью, если выяснится, что в процессе публикации статьи были нарушены чьи-либо права или же общепринятые нормы научной этики. О факте изъятия статьи редакция сообщает автору, который представил статью, рецензенту, а также организации, где работа выполнялась.

Публикация статьи в Вестнике не исключает последующей ее публикации в других журналах на бумажном носителе. Если такая публикация производится без каких-либо изменений, то приводится ссылка на Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, как на первоисточник.

Вестник не принимает к публикации статьи, опубликованные ранее в других журналах или научных изданиях.

Допускается распространение по электронным сетям любых статей из Вестника или выдержек из них, но при таком распространении обязательно приводится ссылка на первоисточник.

Условия рецензирования статей

Уважаемый рецензент!

Давая рецензию для статьи, направляемой в электронный Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, Вы подтверждаете, что по Вашему мнению данная статья заслуживает (или не заслуживает) публикации. Объем рецензии всецело определяется Вашими предпочтениями в этой области, но мы надеемся, что независимо от объема она будет содержать в себе всю необходимую и объективную информацию.

Редколлегия гарантирует, что Ваше имя и сам факт Вашей рекомендации не станут достоянием гласности.

В том случае, если на рецензируемую статью впоследствии придут те или иные замечания или комментарии, по Вашему желанию Вы будете извещены об этом.

В соответствии с концепцией издания нашего Вестника Вы можете рекомендовать для публикации в нем не более 3-х статей в течение календарного года.

Редакция будет благодарна, если Вы направите свои замечания и предложения, касающиеся организации работы нашего Вестника по следующему адресу электронной почты: koet@syktsu.ru

Редакция Вестника Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета искренне благодарит Вас за сотрудничество.