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 № 3

Сыктывкар 2008

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, 2008.

Международный номер: **ISSN 2070-4992**
Международное название: Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie economiki Severa
Краткое международное название: Korp. upr. innov. razvit. econ. Sev.

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: http://www.syktsu.ru/ или http://koet.syktsu.ru/vestnik/

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, 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, 2008

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 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.

СОДЕРЖАНИЕ

Бочкова С.В. Методика формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов 6

Бушуева Л.И. Экономико-статистический анализ инновационной деятельности предприятий Республики Коми 19

Гаджиев Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития 30

Иваницкая И.И. Оценка развития рынка жилья в современной России 53

Иванов В.А., Терентьев В.В., Мальцева И.С. Возможности и перспективы развития аграрного сектора Республики Коми 64

Ищенко С.М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний 81

Корепанов Н.А., Забоев А.А. Государственный контроль как институт повышения конкурентоспособности и снижения рисков в недропользовании 91

Ружанская Н.В. Методика оптимизации запасов торговой организации: модели и возможности применения 107

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ 116

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ 119

УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ 121

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Бочкова С.В.

В статье рассмотрены вопросы формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов исходя из международной практики на примере предприятий лесной промышленности. Автор обосновывает, как система планирования инвестиционного портфеля может сформировать такой портфель производственных инвестиций, который будет способствовать максимальному росту финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный проект, портфель производственных инвестиций, планирование, рост капитала, предприятия лесной промышленности, бизнес-план, финансово-экономический анализ, алгоритм вычисления.

Формирование портфеля производственных инвестиций, в соответствии с международной практикой, осуществляется исходя из системы приоритетных целей, главной из которых является обеспечение проектируемого объекта инвестиционными ресурсами. Инвестиционный портфель предприятий лесной промышленности является наиболее капиталоёмким, наименее ликвидным, более рисковым в связи с продолжительностью реализации, а также наиболее сложным и трудоёмким в управлении. Это определяет высокий уровень требований к формированию инвестиционного портфеля реальных проектов.

Задача предприятия состоит в выборе наиболее эффективных и безопасных проектов, которые создают наибольший прирост стоимости акций па единицу финансирования.

Формирование инвестиционного портфеля капиталовложений должно обеспечить: рост капитала; рост дохода; минимизацию инвестиционных рисков; достаточную ликвидность инвестиционного портфеля.

Система планирования инвестиционного портфеля имеет назначение сформировать такой портфель производственных инвестиций, который будет способствовать максимальному росту финансовой устойчивости предприятия.

Применение системного подхода к определению экономической эффективности инвестиционных проектов лесопромышленного предприятия позволяет сформулировать следующие основные этапы исследования:

1. Постановка задачи формирования оптимального инвестиционного портфеля: выбор исследуемой системы и определение её границ, формулировка целей управления.

2. Составление математической модели системы планирования инвестиционного портфеля:

а) определение параметров системы и управления и допустимых областей их изменения;

б) формирование целевых функционалов для оценки соответствия поведения системы поставленным целям.

3. Выбор метода решения задачи формирования оптимального инвестиционного портфеля.

4. Прогнозирование движения системы: определение возможных альтернатив в зависимости от управляющих возможностей.

Решение оптимизационной задачи означает отыскание оптимальной альтернативы.

Каждой альтернативе соответствует:

- единственное и чётко определённое состояние системы и его оценки по значению целевой функции. В этом случае считается, что принятие решения происходит в условиях определённости;

- несколько исходов, причём каждый из них имеет некоторую вероятность появления. Считают, что решение принимается в условиях риска.

- несколько исходов, для которых не определены вероятности появления или какие-либо предпочтения. В этом случае решение принимается в условиях неопределённости. [5, с. 64]

Формирование оптимального инвестиционного портфеля реальных проектов лесопромышленного предприятия можно рассматривать как решение задачи в условиях неопределённости.

Разработанная методика формирования оптимального портфеля производственных инвестиций лесопромышленного предприятия содержит рекомендации по: принятию к рассмотрению инвестиционных проектов, определению приоритетов инвестиционных проектов и дальнейшее включение их в инвестиционный портфель.

Методика формирования оптимального портфеля производственных инвестиций лесопромышленного предприятия включает следующие этапы:

1. Поиск вариантов реальных инвестиционных проектов для возможной реализации.

2. Рассмотрение бизнес-планов инвестиционных проектов и формирование исходного множества инвестиционных проектов, рассматриваемых для включения в инвестиционный портфель лесопромышленного предприятия.

2.1. Анализ источников финансирования инвестиционных проектов и проверка на выполнение следующего ограничения: сальдо накопленных реальных денег B(t) (последняя строка «Отчёта о движении денежных средств»). В любом временном интервале деятельности участника проекта должно быть положительным:

$B(t)>0$

где B(t) — составляет свободные денежные средства на 1-ом шаге реализации инвестиционного проекта.

В случае отрицательности величины сальдо накопленных реальных денег может потребоваться пересмотреть источники финансирования проекта.

2.2. Отбор реальных инвестиционных проектов, удовлетворяющих ограничению.

3. Декомпозиция проблемы формирования оптимального портфеля производственных инвестиций в полную или неполную доминантную иерархию следующим образом.

3.1. Проблема формирования инвестиционного портфеля реальных проектов, распределённых по направлениям инвестирования.

3.2. Решение задачи выбора оптимального относительно рассматриваемых критериев инвестиционного проекта осуществляется в последовательности:

- Определение общей цели проблемы - выбор инвестиционного проекта с наибольшим приоритетом.
- Формирование уровня критериев, характеризующих степень достижения поставленных перед лесопромышленным предприятием целей.
- Определение элементов уровня альтернатив. В случае большого количества инвестиционных проектов группировка их в кластеры в соответствии со степенью превосходства.

3.3. Вычисление приоритетов, оценивающих эффективность инвестиционных проектов для лесопромышленного предприятия с экономической, технической стороны, с точки зрения экологической безопасности и с учётом неопределённости. Приоритеты каждого альтернативного проекта рассчитываются на основании метода анализа иерархических структур.

4. Определение согласованности каждой матрицы суждений и всей иерархии. В случае, если отношение согласованности превышает величину 10%, качество суждений при проведении парных сравнений может быть улучшено.

5. Реализация одной из моделей в зависимости от проблемы распределения инвестиционных ресурсов предприятия лесной промышленности осуществляется по этапам.

6.1. Выбрать оптимальный относительно рассматриваемых критериев инвестиционный проект (проект, имеющий наибольший приоритет): [1, с.124]

$$w_i = \max \{w_1, w_2 \ldots w_n\}, \quad (3.1)$$

где i = {w_1, w_2,..., w_n} - порядковый номер инвестиционного проекта, обладающего максимальным приоритетом;

w_1, w_2,..., w_n - приоритеты сравниваемых инвестиционных проектов. В случае решения проблемы целесообразности размещения инвестиционных ресурсов в определённый инвестиционный проект можно выбрать из двух вариантов альтернативу, обладающую большим приоритетом:

$$w_i = \max \{w_1, w_2 \ldots w_n\}, \quad (3.2)$$

где i = {1, 2} - порядковый номер варианта, обладающего максимальным приоритетом;

w_1, w_2 - приоритеты вариантов размещения инвестиционных ресурсов.

5.2. Вычислить отношения приоритетов инвестиционных проектов к капиталовложениям на реализацию этих проектов и распределить инвестиционные ресурсы в порядке убывания этих соотношений: [2, с.75]

$$W^p_i = w_i / I_i \quad (3.3)$$

где i = 1,2, ..., n - порядковый номер инвестиционного проекта; I_i - дисконтированные к текущему моменту времени инвестиции, направляемые на реализацию i-то инвестиционного проекта;

w_i - приоритеты реализации инвестиционных проектов.

5.3. Выбрать для финансирования инвестиционные проекты, которые являются решением следующей модели: [3, с.54]

$$\Sigma^n_{i=1} v_i x_i \rightarrow \max \quad (3.4)$$

при ограничениях по периодам реализации инвестиционных проектов:

$$\Sigma^n_{i=1} K_{it} x_i \leq B_t, \quad (3.5)$$

где X_i - переменная Буля:

x_1=1, если r'- n инвестиционный проект принят;

X_i=0, если i - n инвестиционный проект не принят;

t = [1, 2, ..., T] - порядковый номер периода реализации i-го инвестиционного проекта;

К - капиталовложения, направляемые в i-й инвестиционный проект;

В - бюджетные ограничения, накладываемые на капиталовложения в периоде t.

Рассматриваемая модель иерархически представляет собой частный случай задачи линейного целочисленного программирования - задачу выбора вариантов. Рекомендуется решать экономико-математическую модель планирования оптимального инвестиционного портфеля реальных проектов лесопромышленного предприятия методом фильтрующего ограничения.

6. Формирование оптимального инвестиционного портфеля реальных проектов лесопромышленного предприятия посредством отбора инвестиционных проектов в соответствии с решением одной из моделей, рассмотренных в пункте 5.

Разработанная методика формирования оптимального портфеля производственных инвестиций обладает некоторыми достоинствами, так как позволяет лицу, принимающему решение:

1) оценивать приемлемость каждой альтернативы (рассматриваемого инвестиционного проекта) для включения в инвестиционный портфель предприятия по каждому из выбранных критериев (с финансовой, технической, организационной стороны и с точки зрения риска);

2) осуществлять сравнение между инвестиционными проектами в условиях риска и неопределённости, вне зависимости от качественного или количественного выражения риска;

3) ранжировать инвестиционные проекты в соответствии с их относительной важностью и, таким образом, определить наиболее выгодный инвестиционный проект;

4) проводить анализ инвестиционных возможностей предприятия лесной промышленности, рассматривая конкретные инвестиционные проекты в совокупности.

Многоцелевой анализ эффективности инвестиционных проектов предполагает рассмотрение следующих сторон инвестиционных проектов: технический анализ, коммерческий анализ, финансовый анализ, экологический анализ, организационный анализ, социальный анализ, анализ рисков.

Задачей технического анализа инвестиционного проекта является определение технической осуществимости проекта и целесообразности его реализации на альтернативной основе.

Целью коммерческого анализа проектов является оценка инвестиций с точки зрения перспектив развития рынка. При проведении коммерческого анализа необходимо учитывать следующие факторы:

1) перспективные производственные мощности предприятия;

2) конкурентоспособность продукции с учётом технико-экономических характеристик проекта;

3) изменение цен на ресурсы;

4) конъюнктура рынка. [11, с.86]

Финансово-экономический анализ исследует устойчивость финансового положения проекта на основе разработки прогноза трёх основных финансовых отчётов: отчёта о прибылях и убытках, отчёта о движении денежных средств и проектно-балансовой ведомости. Анализ возмещения затрат на осуществление проекта имеет целью показать возможность их возврата за счёт выпуска продукции в приемлемые для инвестора сроки.

Анализ инвестиционных затрат определяет потребность в финансовых ресурсах для осуществления проекта и его эксплуатации. В результате составляется финансовый план, характеризующий поступление необходимых финансовых ресурсов. Целью анализа финансовой рентабельности является оценка прибыли, получаемой на инвестиции за весь период прогнозируемой деятельности проекта.

Задачей экологического анализа инвестиционного проекта является оценка потенциального ущерба окружающей среде, определение мер по устранению или снижению отрицательных экологических последствий.

Организационный анализ инвестиционных проектов включает ряд критериев, оценивающих навыки управления и компетентность руководящего персонала, правовую обеспеченность проекта, прогноз влияния изменений в законодательстве на проект.

Цель социального анализа — определение приемлемости данного проекта для населения, проживающего в районе размещения проекта.

Критерий анализа риска включает оценку чувствительности и риска проектов к изменению технических и экономических условий его реализации, в том числе кредитные риски, изменения в налоговом регулировании, риск необеспеченности материальными ресурсами и т.д. Сюда включаются риски, отражающие изменение внешних условий реализации и способные оказать наиболее существенное влияние на эффективность проекта.

В качестве критериев, оценивающих степень достижения целей, поставленных лесопромышленным предприятием, можно выбрать следующие:

1. максимум чистого дисконтированного дохода;

2. максимум регулировочного диапазона;
3. минимум расхода дефицитных ресурсов;
4. минимум отрицательного воздействия на окружающую среду;
5. максимум надёжности электроснабжения;
6. максимум дополнительных рабочих мест;
7. минимум риска неполучения дохода от реализации инвестиционного проекта.

Вследствие использования аддитивной свёртки критериев для вычисления обобщённых приоритетов инвестиционных проектов рекомендуется проверка взаимонезависимости критериев по предпочтению. Независимость одного частного критерия от другого означает, что отсутствует влияние значений других критериев на суждение о превосходстве сравниваемых объектов по рассматриваемому частному критерию. [10, с.54]

Проверка на независимость по предпочтению выбранных критериев осуществляется по отношению к каждому критерию при рассмотрении его в сравнении с другими после выбора для рассмотрения инвестиционных проектов, эффективность которых анализируется.

Модель вычисления приоритетов инвестиционных проектов разработана на основании методики формирования оптимального портфеля производственных инвестиций лесопромышленного предприятия. Модель опирается на метод анализа иерархических структур: принципы дискриминации, сравнительного суждения и синтезирования.

Алгоритм вычисления приоритетов инвестиционных проектов включает следующие этапы:

1. Устанавливается независимость по предпочтению элементов уровня направлений инвестирования лесопромышленного предприятия.

2. Устанавливается независимость по предпочтению элементов уровня критериев.

3. Подготавливаются матрицы сравнений направлений инвестирования относительно вклада в развитие лесопромышленного предприятия.

4. Заполняются элементы матрицы парных сравнений направлений инвестирования. Сравнения проводятся на основе экспертного анализа при фиксации экспертом своего предпочтения одного из объектов другому, определяемое по силе влияния направлений инвестирования на развитие лесопромышленного предприятия, используя шкалу выявления относительного превосходства сравниваемых элементов.

5. Подготавливаются матрицы парных сравнений критериев по значимости относительно каждого направления инвестирования.

6. Направления последовательно фиксируются и на основе экспертного анализа заполняются элементы матрицы парных сравнений критериев по каждому направлению вложения инвестиций.

7. Подготавливаются матрицы парных сравнений инвестиционных проектов по каждому из рассматриваемых критериев.

8. Последовательно фиксируя критерии, заполняются матрицы парных сравнений инвестиционных проектов относительно каждого критерия в соответствии со шкалой выявления относительной важности сравниваемых элементов.

9. Для каждой из полученных матриц парных сравнений элементов всех уровней иерархии решается уравнение: [8, с. 275]

$$A \times \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_N \end{pmatrix} = \lambda_{max} \times \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_N \end{pmatrix} \qquad (3.7.)$$

где X_1 X_2,..., X_N - приоритеты сравниваемых элементов;

$Л_{max}$ ~~ максимальное собственное значение матрицы парных сравнений;

А - матрица парных сравнений с элементом a_n, отражающим степень превосходства сравниваемого элемента r над элементом s в соответствии со шкалой сравнения элементов.

Причём, должно выполняться условие: $0< a_n<9$. Количество составленных уравнений равно: [6, с.93]

$$\alpha = l + l + m \qquad (3.8.)$$

где а - количество уравнений;

I - количество направлений инвестирования;

m - количество поставленных целей.

Решениями этих уравнений являются:

1) веса направлений инвестирования - B_j (вклад j-го направления инвестирования в развитие лесопромышленного предприятия);

2) веса критериев по каждому направлению инвестирования - V_{jk} (вес k-го критерия относительно у-го направления инвестирования);

3) приоритеты инвестиционных проектов по каждому критерию - 0)-i k (приоритет инвестиционного проекта, отражающий вклад i -го проекта в

достижение k-й цели).

10. Полученные в результате решения уравнений приоритеты инвестиционных проектов взвешиваются по весам критериев. Строится аддитивная свёртка: [3, с.35]

$$\varpi_i = \Sigma^m_{k=1} V_k \omega_{ik}, \qquad (3.9.)$$

где i = {1,2, ...,n} - порядковый номер инвестиционного проекта;

w_i - приоритет i -го инвестиционного проекта, показывающий вклад инвестиционного проекта в достижение совокупности поставленных: целей;

w_k - приоритет инвестиционного проекта, отражающий вклад i-го проекта в достижение k-й цели.

11. Проверяется согласованность всей иерархии проблемы формирования оптимального инвестиционного портфеля реальных проектов предприятия лесной промышленности. Иерархия считается согласованной, если отношение согласованности (ОС) не превышает 10%. В случае несогласованности иерархии проблемы рекомендуется пересмотреть экспертные суждения о превосходстве сравниваемых элементов иерархии.

12. Приоритеты сравниваемых инвестиционных проектов взвешиваются по числу экспертов, принимавших участие в анализе влияния инвестиционных проектов на достижение совокупности целей, поставленных перед инвестиционными проектами: [2, с.64]

$$w_i = \frac{\sum_{\mu=1}^{\theta} \varpi_{i\mu}}{\theta} \qquad (3.10)$$

где $M_i = 1, 2, ...\theta$ - порядковый номер эксперта;

$w_{i\,M}$ - приоритет i-го инвестиционного проекта, вычисленный в соответствии с суждениями M -го эксперта;

θ - общее число экспертов.

Частными случаями вышерассмотренной модели вычисления приоритетов являются следующие:

1) модель решения проблемы выбора оптимальной альтернативы распределения инвестиционных ресурсов;

2) модель решения проблемы выбора инвестиционного проекта, обеспечивающего наибольший вклад в достижение совокупности поставленных целей;

3) модель вычисления приоритетов критериев для анализа перспективы формирования инвестиционного портфеля реальных проектов лесопромышленного предприятия.

Формирование инвестиционного портфеля реальных проектов лесопромышленного предприятия произведено на основе следующих приоритетных критериев:

1) максимум чистого дисконтированного дохода - 0,238;
2) максимальное удовлетворение потребительского спроса - 0,214;
3) минимум расхода дефицитных энергоресурсов - 0,157;
4) максимум надёжности поставок - 0,112;
5) минимум отрицательного воздействия на окружающую среду - 0,097;
6) максимум дополнительных рабочих мест - 0,091;
7) минимум риска неполучения дохода от реализации инвестиционного проекта- 0,092. [7, с.2175]

Рекомендуется принимать к рассмотрению инвестиционные проекты в порядке убывания приоритетов выбранных целей:

1. максимум чистого дисконтированного дохода;
2. максимум надёжности поставок;
3. минимум отрицательного воздействия на окружающую среду;
4. максимальное удовлетворение потребительского спроса;
5. минимум расхода дефицитных энергоресурсов;
6. минимум риска неполучения дохода от реализации инвестиционного проекта;
7. максимум дополнительных рабочих мест.

На основе анализа приоритетов критериев можно сделать вывод о предпочтительности распределения инвестиционных ресурсов. Видно, что наибольшее воздействие на развитие лесопромышленного предприятия оказывают инвестиционные проекты, направленные в первую очередь на достижение максимального чистого дисконтированного дохода.

В настоящий момент в лесопромышленном комплексе Архангельской области реализуются инвестиционные проекты по реконструкции и модернизации производства. В частности, Архангельская область включена в пилотную программу строительства лесных дорог. С 2003 года в регионе оказывается бюджетная поддержка предприятий и предпринимателей ЛПК путём возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным заемщиками в кредитных организациях. [9, с.74] В качестве альтернатив на «Архангельский ЦБК» рассматриваются следующие инвестиционные проекты:

а) запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива на Архангельском ЦБК;

б) реконструкция целлюлозного производства Архангельского ЦБК, переход на экологически чистую TCF-отбелку;

в) приобретение и установка на Архангельском ЦБК нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины.

Характеристика инвестиционных проектов приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика инвестиционных проектов, рассматриваемых «Архангельский ЦБК» [7, с. 3275]

Показатели	**Инвестиционные проекты**		
	запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива	реконструкция целлюлозного производства, переход на экологически чистую TCF-отбелку	приобретение и установка нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины
Чистый дисконтированный доход (млн. долл.)	23,8	21,3	20
Инвестиции (млн. долл.)	80	78	49
Электрическая мощность (МВт)	320	240	130
Тепловая мощность (Г кал/ч)	220	200	80
Содержание МОх в атмосфере	8-10ПДК	2ПДК	ПДК
Количество рабочих мест	440	420	400
Срок окупаемости проекта (лет)	4	6	6

Необходимо распределить инвестиционные проекты в соответствии с их важностью относительно выбранных критериев.

В процессе выявления превосходства сравниваемых элементов иерархии задачи формирования оптимального портфеля производственных инвестиций лесопромышленного предприятия составлены матрицы парных сравнений и выработаны приоритеты, на примере «Архангельский ЦБК». В процедуре принятия решения суждения о превосходстве были высказаны 7 экспертами.

Величина отношений согласованности иерархии для всех экспертов соответствует приемлемому уровню, т. е. не превышает 10%. Выработанные по каждому эксперту глобальные приоритеты альтернативных инвестиционных проектов усреднялись по числу экспертов.

В результате получены следующие глобальные приоритеты для рассматриваемых альтернативных инвестиционных проектов:

а) запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива - 0,595

б) реконструкция целлюлозного производства, переход на экологически чистую TCF-отбелку - 0,266

в) приобретение и установка нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины - 0,139.

Расчёт приоритета реализации приведён в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет приоритета реализации инвестиционных проектов, рассматриваемых «Архангельский ЦБК»

	Инвестиционные проекты		
	запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива	реконструкция целлюлозного производства, переход на экологически чистую TCF-отбелку	приобретение и установка нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины
Приоритеты	0,595	0,266	0,139
Инвестиции (млн. долл.)	80	78	49
Отношение приоритета к инвестициям (долл.)	74,4 x $10^{'10}$1	34,1 x $10^{"10}$	28,4 x 10^{10}
Приоритет реализации	1	2	3

Следовательно, на Архангельском ЦБК наиболее предпочтительным инвестиционным проектом относительно вышеуказанных критериев является запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива. Инвестиционные проекты «реконструкция целлюлозного производства, переход на экологически чистую TCF-отбелку» и «приобретение и установка нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины» можно

включать в инвестиционный портфель в порядке убывания величин приоритетов реализации.

Вычислены глобальные приоритеты инвестиционных проектов, рассмотренных по направлениям инвестирования. В результате получены следующие глобальные приоритеты проектов:

а) запуск короутилизационной котельной и строительство механизированного склада топлива - 0,412;

б) реконструкция целлюлозного производства, переход на экологически чистую TCF-отбелку - 0,329;

в) приобретение и установка нового дополнительного оборудования для развития глубокой переработки древесины - 0,258.

Библиографический список

1. Борисов, А. Н. Методологические аспекты управления инвестиционной деятельностью. - М.: КноРус, 2006. 179 с.
2. Бортник А.Н. Проблемы учета и анализа инвестиций и инвестиционной деятельности. – Саратов: Саратовский гос. социально-экономический ун-т, 2006.
3. Иваницкий А.Ю. Математические модели инвестиционных процессов. – Чебоксары, 2006. 112 с.
4. Калинцева М.Е. Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 -Новосибирск, 2006.
5. Кислухина И.А. Методы предотвращения и разрешения кризисов неплатежей в лесопромышленном комплексе: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 - М., 2005.
6. Колесников А.М. Формирование инвестиционной стратегии предприятий: монография / А. М. Колесников, Т. Б. Пришибилович. - СПб: ГУАП, 2007.
7. Лесная и деревообрабатывающая промышленность РФ - 4616 материалов за 2005 - 2006 года. ИНФОЛайн - 16.02.2007 - 4616 с.
8. Лещенко М.И. Инновационно-инвестиционная стратегия промышленности. - М.: Изд-во МГИУ, 2007. 339 с.
9. Маркетинговое исследование "Обзор лесной отрасли и рынка лесоматериалов в России". АМИКО - 08.05.2007 - 120 с.
10. Пластинин А.В. Бизнес-план: экономическая эффективность инвестиций. - Архангельск АГТУ, 2007.
11. Чижова Е.Н. Совершенствование технологии оценки целевой эффективности – Белгород: БГТУ им. В. Г. Шухова, 2006. 165 с.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Бушуева Л.И.

Автор рассматривает вопросы экономико-статистического анализа инновационной деятельности предприятий Республики Коми. Обосновывается возможность использования статистической информации об инновациях в управлении, исследует вопросы полноты статистического отражения инновационных процессов и основные проблемы их учета на примере предприятий Республики Коми.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономико-статистический анализ, потребители, технологии, статистическая информация, управление, государственная политика, затраты, факторы, финансирование.

В современных условиях растущей сложности бизнеса, развития технологий, увеличивающихся и ускоряющихся потоков информации, глобальной конкуренции основой стратегии организационного развития может служить инновационная деятельность. Потребители приветствуют изменения, технологические новшества и инновации, а производители ищут новые способы увеличения ценности предлагаемых товаров для покупателей. Компании, не уделяющие должного внимания этим изменениям и неспособные оперативно реагировать на них, вытесняются с рынка потоком новых товаров, услуг, более эффективными стратегиями позиционирования и торговли.

Понятие "инновация" может иметь различные значения в зависимости от конкретных задач. Часто оно употребляется для обозначения новых идей, методов или устройств, а также процессов создания новых продуктов и технологий, включая управленческие. Этот термин наиболее широко используется для обозначения изменений в области технологий, отдельных процессов, управления, финансов, а также способов достижения этих изменений. До недавнего времени международные нормы сбора данных, предложенные в Руководстве ОСЛО (OECD/ Eurostat, 1997) [6], были разработаны только для технологических инноваций, которы0е охватывают новые продукты и процессы.

В менеджменте и маркетинге инновации определяются как создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые покупателями как новые или более совершенные. Благоприятные возможности для инноваций создаются теми изменениями внешней рыночной среды,

которые ведут к появлению новых потребностей или новых способов удовлетворения уже существующих нужд потребителей.

Очевидно, что выработка государственной политики в области инноваций требует формирования соответствующей информационной базы. Именно это обстоятельство вызвало необходимость выделения статистики инноваций в отдельную отрасль статистического наблюдения. В настоящее время Федеральная служба государственной статистики РФ проводит выборочное обследование инновационной деятельности крупных и средних организаций. Форма № 4 – инновация содержит сведения об инновационной активности организации, объеме инновационной продукции (услуг), факторах, препятствующих инновациям. Кроме того, она содержит сведения о затратах на технологические инновации по видам деятельности и источникам финансирования, результатах инновационной деятельности, наличии кооперационных связей, патентовании и других методах защиты изобретений и научно-технических разработок, количестве приобретенных и переданных новых технологий (технических достижений) и программных средств, а также об организационно-управленческих изменениях.

Общее видение ситуации и ее понимание, обобщение исходной информации об инновациях, изучение характера и степени вариации изучаемых признаков являются необходимым условием выбора стратегии дальнейшего развития организации. В решении поставленных в данной плоскости задач важную роль может сыграть применение методов экономико-статистического анализа, позволяющих отразить состояние инновационного потенциала, масштабы и тенденции инновационных процессов в различных сферах экономики, а также установить, в какой мере затраты на инновации соответствуют полученным от них результатам. Эти направления экономико-статистического анализа базируется на сравнении показателей инновационной активности по различным видам экономической деятельности, получаемой с помощью дескриптивной статистики, группировок и др. статистических методов.

В ходе статистического анализа инновационной активности предприятий Республики Коми значительное внимание было уделено следующим вопросам:

- общей характеристике инновационной активности предприятий РК;
- источникам информации для инноваций;
- классификации факторов, сдерживающих внедрение инноваций;
- анализу затрат на инновации, в т.ч. маркетинговые;
- оценке результатов инновационной деятельности;
- возможностям использования статистической информации об инновациях в управлении.

Общая характеристика инновационной активности предприятий РК

В 2006г. в обследовании по Республике Коми участвовали 248 предприятий, занимающихся: добычей полезных ископаемых; обрабатывающими производствами; производством и распределением электроэнергии, газа и воды; оптовой торговлей; деятельностью в области связи; деятельностью, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий. Из общего числа обследованных предприятий инновационно активными были 20 (или 9,27 %). Технологические инновации осуществляли 18 организаций, маркетинговые инновации - 2, организационные – 3 [1].

По данным отчетности, наибольшей инновационной активностью отличаются предприятия, производящие кокс и нефтепродукты (50 %), целлюлозу, древесную массу, бумагу, картон и изделия из них (33 %), услуги связи (19 %) и услуги, связанные с использованием вычислительной техники и информационных технологий (17 %), а также пищевой промышленности. Они и определяют общую картину инновационных процессов в регионе. Это объясняется тем, что приоритетными и реально работающими в республике являются топливно-энергетический и лесопромышленный комплексы, успешность которых основана на доступе к ресурсам и не базируется на освоении новых технологий. Что касается предприятий связи и информационных технологий, то использование инноваций в этих областях связано с бурным развитием рынка информационных и телекоммуникационных технологий.

По остальным видам экономической деятельности наблюдается незначительная инновационная активность, или полное ее отсутствие (например, в производстве машин и оборудования; химическом производстве; добыче угля, торфа, металлических руд; металлургическом производстве). Следует также подчеркнуть, что организационно-управленческие и маркетинговые инновации в чистом виде не являются распространенным явлением. Как правило, они производятся в комплексе с технологическими инновациями.

Источники информации для инноваций

Источники информации для инноваций могут быть как внутренние (научно-исследовательские, производственные и маркетинговые подразделения, а также организации, входящие в одно объединение), так и внешние (научно-техническая

[1] Инновационная деятельность в Республике Коми. Экспресс-информация, 28 июня 2006 г. // http://www.komistat.ru

литература, конференции, семинары, симпозиумы, выставки, ярмарки, другие рекламные средства, Интернет, неформальные контакты).

Носителями внешних источников являются конкуренты, потребители, поставщики, консалтинговые фирмы, научные организации, вузы и т.д. В отчетности нет разделения между носителями и источниками внешней информации, поэтому нет и возможности определить, через какие каналы поступает информация от конкретных источников. Тем не менее, отчетность, а также принятая система шкалирования позволяют определить наиболее значимые для организаций источники информации.

На рис. 1 показаны оценки значимости отдельных источников информации для инновации. Наиболее значимыми носителями информации об инновациях, по мнению респондентов, являются потребители продукции (работ, услуг) и внутренние подразделения (научно-исследовательские, производственные, маркетинговые)2.

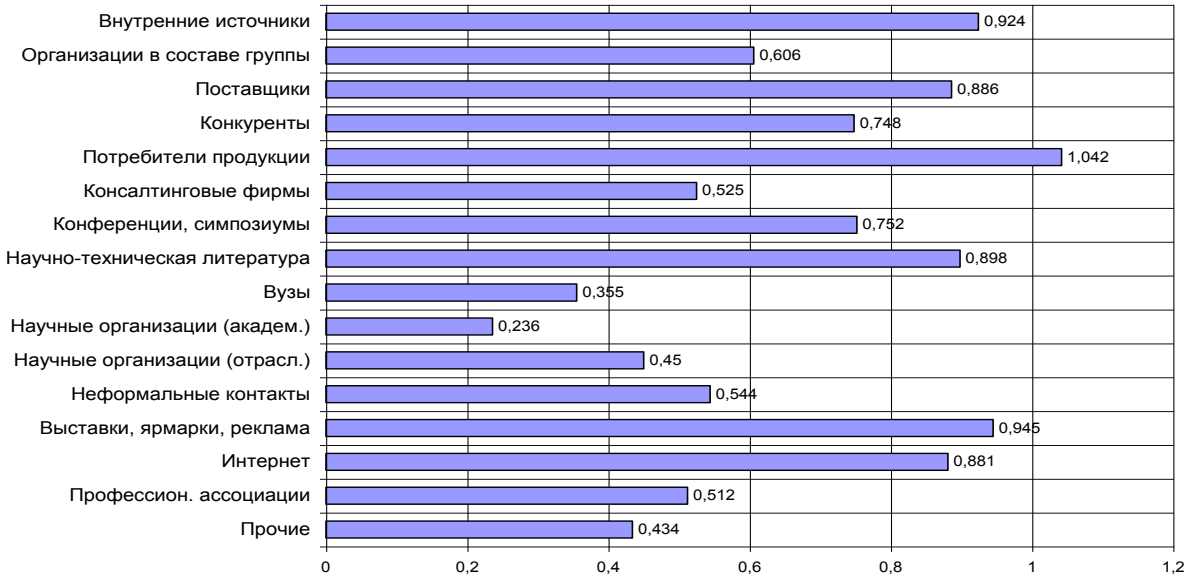


Рис. 1. Значимость источников информации для инноваций

Информацию об инновациях организации получают также через выставки, ярмарки, другие рекламные средства, а также в научно-технической литературе и в Интернет. Эти сведения могут быть полезными для организаций - поставщиков информации, а также консалтинговых фирм, заинтересованных в продвижении своих услуг. Предприятия не назвали консалтинговые, информационные фирмы; научные организации академического профиля; вузы; конференции, семинары, симпозиумы; профессиональные ассоциации; неформальные контакты в качестве значимых источников информации для инноваций.

[2] Здесь и далее все расчеты осуществлены автором на основе данных: «Инновационная деятельность в Республике Коми. Экспресс-информация, 28 июня 2006 г. // http://www.komistat.ru»

Парадоксальным является то, что именно эти источники (за исключением, может быть, последнего) могли бы играть основную роль в развитии инноваций. Однако тот факт, что предприятия не рассматривают их в качестве источников для инноваций, свидетельствует о необходимости активизации деятельности структур, которые, по своей сути, должны способствовать генерации новых идей и их внедрению. Вместе с тем, многие предприятия, использующие для инноваций информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках, в своей деятельности ориентируются на рынок. При этом они используют научно-техническую литературу, Интернет, а также информацию с выставок, ярмарок и других рекламных средств.

Факторы, сдерживающие внедрение инноваций

Наряду с тем, что инновации являются важным элементом долгосрочного успеха организации, реальность заключается в том, что подавляющее большинство организаций испытывают действие множества факторов, препятствующих инновациям, начиная со стадии разработки инновационной идеи, заканчивая процессом ее внедрения. Поэтому многие исследователи пытались выяснить причины неудач, чтобы позволить менеджменту предпринять корректирующие действия. На рис. 2 можно видеть, каким образом распределились ответы респондентов3.

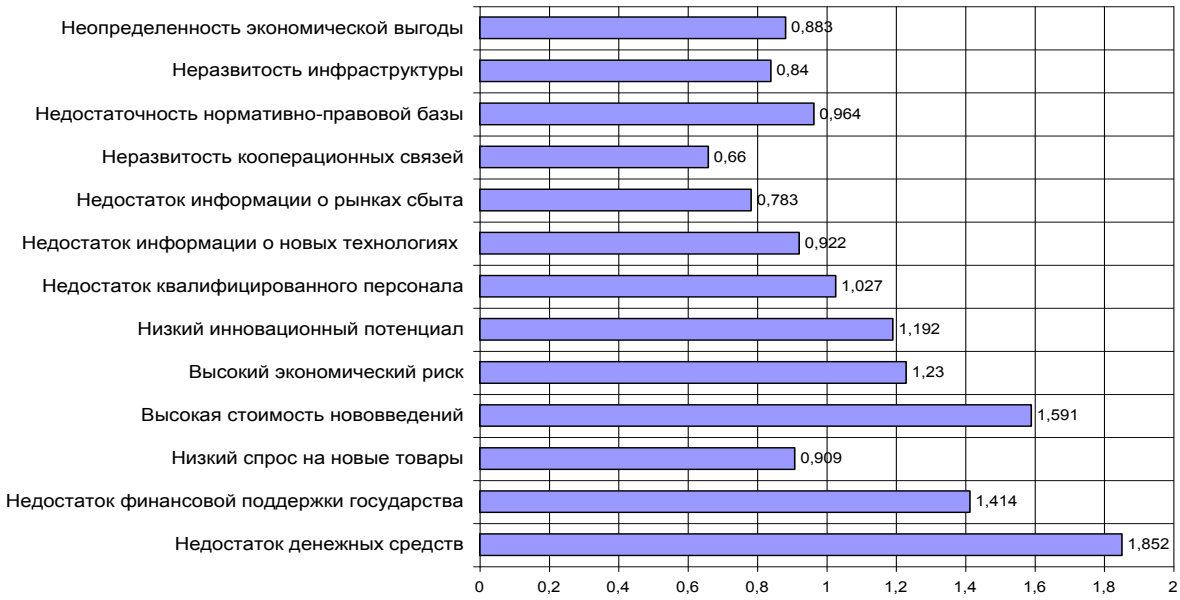


Рис. 2. Значимость факторов, препятствующих инновациям

[3] Оценка значимости факторов, препятствующих инновациям, осуществлялась по следующей шкале: 0 – фактор отсутствует; 1- незначительный или малосущественный; 2 – значительный; 3 – основной или решающий.

Большинство респондентов отмечают недостаток денежных средств, финансовой поддержки со стороны государства и высокую стоимость нововведений. Однако отчетность не позволяет определить, на какие цели не хватает собственных средств, а также могут ли быть использованы на эти цели заемные средства. Необходимо также заметить, что многие организации испытывают недостаток в информации о новых технологиях, о рынках сбыта, а также потребность в квалифицированном персонале.

Рассмотрим различия в оценках факторов организациями, осуществляющими и не осуществляющими инновационную деятельность (таблица 1).

Таблица 1

Оценки значимости различий в оценках факторов предприятиями, осуществляющими и не осуществляющими инновации

Факторы, препятствующие инновациям	Средняя оценка значимости фактора (в баллах)		
	по предприятиям всех видов экономической деятельности	по видам деятельности, в которых предприятия не проводят инновации	по видам деятельности, в которых предприятия осуществляют инновации
Экономические факторы			
Недостаток собственных денежных средств	**1,852**	**1,893**	**1,837**
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	**1,414**	**1,572**	**1,356**
Низкий спрос на новые товары, услуги	**0,909**	**1,039**	**0,861**
Высокая стоимость нововведений	**1,591**	**1,656**	**1,567**
Высокий экономический риск	**1,230**	**1,350**	**1,188**
Внутренние факторы			
Низкий инновационный потенциал	**1,192**	**1,549**	**1,063**
Недостаток квалифицированного персонала	**1,027**	**1,146**	**0,982**
Недостаток информации о технологиях	**0,922**	**1,151**	**0,836**
Недостаток информации о рынках сбыта	**0,783**	**0,825**	**0,768**
Неразвитость кооперационных связей	**0,660**	**0,708**	**0,641**
Другие факторы			
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов	**0,964**	**0,775**	**1,034**
Неразвитость инфраструктуры	**0,840**	**0,791**	**0,858**
Неопределенность экономической выгоды	**0,883**	**0,881**	**0,884**

Первый фактор – недостаток денежных средств – испытывают все организации, независимо от того, осуществляют они инновации или нет: среднее значение фактора более 1,8. Это означает, что данный фактор существенно сдерживает инновационную деятельность. Второй фактор – неопределенность экономической выгоды – в обоих случаях меньше 1, т.е. влияние данного фактора на инновационную активность малозначительно.

Во всех остальных случаях проверка статистической гипотезы подтвердила различия в оценках значимости факторов. Практически со 100 % вероятностью можно утверждать, что влияние внутренних факторов, препятствующих инновациям, – низкий инновационный потенциал, недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о рынках сбыта и новых технологиях – в меньшей степени испытывают инновационно активные организации. Но они же в большей степени сталкиваются с недостаточностью законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность и неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднических, информационных, юридических, банковских и прочих услуг).

Анализ затрат на инновации

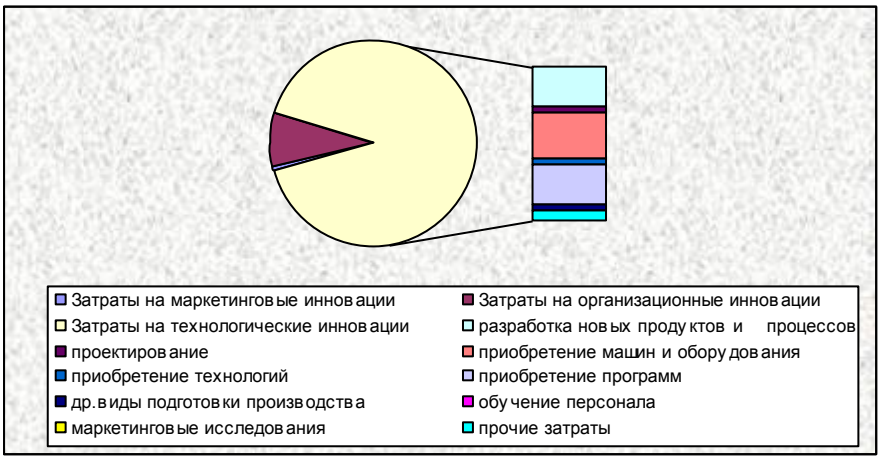


Рис. 3. Структура затрат на инновации

При анализе затрат на инновации основное внимание было уделено анализу структуры состава затрат по экономическому содержанию, которая может быть продемонстрирована с помощью круговой диаграммы (рис. 3).На рис. 3 четко видно, что более 90 % затрат на инновации связаны с технологическими инновациями, в том числе с разработкой новых продуктов и процессов, приобретением машин и оборудования, а также компьютерных программ. Соответственно, на затраты на маркетинговые и организационные инновации приходится менее 10 % затрат. Учитывая особенности финансирования новых разработок, понятной становится высокая доля в технологических инновациях затрат на приобретение машин и оборудования, поскольку при определенных условиях (нормы амортизационных отчислений) предприятие может уменьшить налогооблагаемую прибыль на стоимость вновь приобретенного оборудования. Это, естественно, стимулирует предприятия (при наличии прибыли) к приобретению оборудования и официальному отражению этого в отчетах о своей деятельности. Высокая

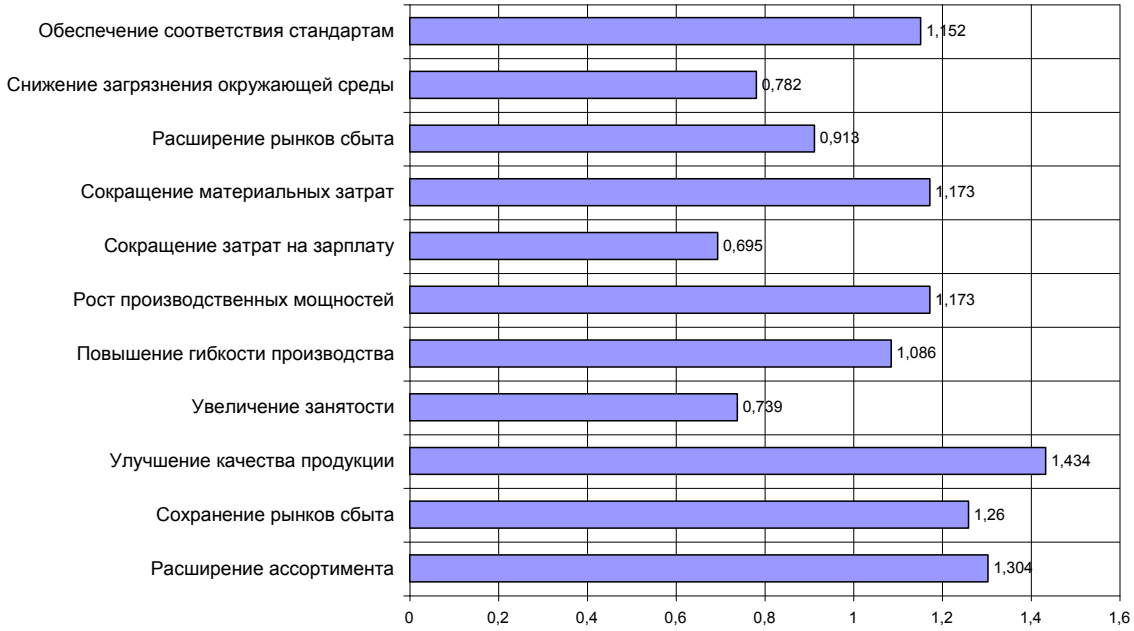
доля затрат на приобретение программных средств также объясняется ужесточением в последнее время требований к использованию лицензионных программ.

Одним из наиболее затратных, но и наиболее важных направлений приложения усилий организаций являются товарные инновации (разработка новых товаров). Развитие новых технологий, изменяющиеся потребности клиентов, сокращающиеся жизненные циклы товаров приводят к тому, что товарные инновации станут еще более важным элементом для усиления конкурентной позиции на рынке. Здесь необходимо добавить, что факторами успеха новых товаров является сильная рыночная ориентация, привлекательность рынка, хорошо продуманное выведение товара на рынок. Новые товары, направленные на привлекательные рынки, т.е. рынки, характеризующиеся высокими темпами роста высоким спросом со стороны потребителей и отсутствием сильных доминирующих конкурентов, имеют больше шансов на успех.

Оценка результатов инновационной деятельности

Общее представление о возможных целях инновационной деятельности организации можно составить по данным оценки степени влияния результатов инновационной деятельности на ее развитие (раздел "Результаты инновационной деятельности"). При этом оценка (согласно инструкции) осуществляется по степени их влияния на развитие организации4. Результаты инновационной деятельности оценивались только инновационно активными предприятиями (23 предприятия или 9,27 % от общего числа обследованных предприятий). Обобщающие средние оценки результатов, взвешенные по количеству организаций, оценивающих результаты от инновационной деятельности, показаны на рис. 4.

[4] Оценка влияния результатов инновационной деятельности на развитие организации, осуществлялась по следующей шкале: 0 - воздействие отсутствовало; 1- низкая степень воздействия; 2 - средняя степень воздействия; 3- высокая степень воздействия



Оценки результатов инновационной деятельности (в баллах).
Рис. 4. Влияние инновационной деятельности на развитие организации

Таким образом, основные результаты от инновационной деятельности организации видят в улучшении качества продукции (средний балл 1,434), расширении ассортимента (средний балл 1,304) и сохранении традиционных рынков сбыта (средний балл 1,206). Конечно, эти результаты связаны между собой. Зачастую, для сохранения рыночной позиции организации совершенствуют потребительские свойства товаров и ведут огромную работу по созданию и внедрению новых товаров. Это свидетельствует о необходимости совершенствования учета результатов инновационной деятельности.

Возможности использования статистической информации об инновациях в управлении

Анализ *возможностей использования статистической информации* об инновациях в управлении основан на изучении вопросов о полноте статистического отражения инновационных процессов и об основных проблемах их учета.

Анализ полноты статистического отражения инновационных процессов основывался на понятии инновационной активности организаций. На наш взгляд, в силу разных причин статистическая информация об инновационных процессах может быть искажена, сведения об инновационной активности организаций занижаются. В частности, предприятия относят себя к инновационно активным, если в течение трех лет имели завершенные инновации, т.е. новые или значительно усовершенствованные продукты (услуги), производственные процессы, внедренные в практику. Для более полного статистического отражения инновационных процессов необходимо учитывать инновации, находящиеся в

стадии реализации. Более того, из определения выпадают маркетинговые и организационные инновации.

Важной проблемой при изучении масштаба инновационных процессов является определение инновационного характера производимых изменений. Предприятия зачастую произвольно принимают решение, относить определенные изменения в производстве к инновационным или нет. Отдельные изменения руководством оцениваются как текущая работа, и не относятся к инновациям, особенно в тех случаях, когда изменения нельзя непосредственно отнести к основному производству. Таким образом, в инструкцию по заполнению формы №4 - инновации необходимо включить вопросы четкого определения инновационного характера производимых изменений, разграничения инновационной деятельности и текущей работы по поддержанию непрерывного производственного процесса, методологии учета затрат на инновации.

Вопрос об источнике финансирования инноваций, на наш взгляд, тоже может иметь принципиальное значение для статистической отчетности. Больше внимания уделяют статистической отчетности предприятия, получившие финансовую помощь государства для проведения инноваций. Если же организация осуществляет инновации за счет собственных средств, то, как правило, не показывает их в отчетности. Нежелание предприятий афишировать инновационную деятельность в статистических органах можно объяснить тем, что такую деятельность предприятия должны осуществлять из прибыли.

Основные проблемы учета инновационных процессов могут быть связаны как с неточным или неоднозначным толкованием инструкции, так и с уровнем подготовленности специалистов, заполняющих форму отчетности. По инструкции допускается одну и ту же инновацию учитывать в разных графах, если она служила достижению нескольких результатов. Однако из самой формы это не следует. Поэтому на предприятии могут понимать вопрос слишком узко.

Действующая в области инноваций отчетность в настоящее время охватывает интегральные экономические показатели, которые разрешают получить общее представление о состоянии инновационных процессов. Однако на базе только статистической отчетности невозможно получить подробную и всестороннюю оценку инновационных процессов, что вынуждает прибегать к анкетированию и другим специальным обследованиям.

Библиографический список:

1. Рохберг М., Ильенкова С.Д. , С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. проф. С.Д. Ильенковой Инновационный менеджмент: Учебник для вузов /. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Шумпетер Й. Теории экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.
3. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2005.
4. Янсен Ф. Эпоха инноваций. - М.: ИНФРА-М, 2002.
5. Drazin, R., and Schoonhoven, C.B. Community, population, and organization effects on innovation: a multilevel perspective // Academy of Management Journal. – 1996. - Vol. 39.
6. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 1997.

НОВЫЕ ФОРМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ДРУГИЕ ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

Гаджиев Ю.А.

В статье рассмотрены основные теории регионального роста и развития. Кроме неоклассических, кумулятивных, новых теорий роста автор рассматривает ряд теорий, которые, как правило, не охватывают всех аспектов регионального роста, а изучают его отдельные или частные вопросы (теории экономической базы, экспортной базы, секторов и гибкой специализации, «сырьевую теорию», модель «затраты-выпуск; некоторые эконометрические теории др.). Раскрывая суть этих теорий, автор отмечает, что все они не могут использоваться в России и требуется их определенная адаптация с учетом особенностей северных регионов. Предложено использовать комбинированную модель, составленную из кумулятивного и неоклассического направлений, новой теории (пространственные эффекты) и новой формы территориальной организации производства (промышленных и региональных кластеров и инноваций).

Ключевые слова: территориальная организация производства, региональный экономический рост, глобализация экономики, конкурентоспособность, мировое хозяйство, кластер, стадии развития, производительность труда, эффективность производства.

Глобализация экономики и усиление конкуренции между странами потребовала исследования основных факторов и механизмов конкурентоспособного развития или стабильного роста экономики и благосостояния населения стран (регионов) в международном разделении труда. В этой связи внимание многих экономистов и экономико-географов было обращено на т*еорию новых форм пространственной организации производства – промышленных и региональных кластеров, цепочку добавления стоимости, экономику обучения, национальных и региональных систем инноваций*. В настоящее время последние являются основными формами или механизмами повышения конкурентоспособности или ускорения экономического развития стран и регионов в мировом хозяйстве.

Все теории новых форм территориальной организации производства, по географическому признаку, разделяются на *три* группы или научные школы:

американскую, *британскую* и *скандинавскую*. Подобную группировку теории конкурентоспособности стран и регионов осуществил И.В.Пилипенко [3].

Американская школа теорий новых форм организации производства. Эта школа представлена теоретическими и прикладными исследованиями *М.Портера, М.Энрайта, М.Сторпера, С.Резенфельда, П.Маскелла и М.Лоренцена.*

Теория промышленных кластеров М.Портера. Она основывается на следующем выводе из теории ромба конкурентных преимуществ [3,с.72-75][5]: условия для создания конкурентного преимущества регионов лучше тогда, когда фирмы, работающие в одной определенной отрасли, географически сконцентрированы. Кластер, по Портеру, «это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [23;3,с.76]. Причем размеры кластеров могут варьироваться от одного города до целого ряда соответствующих стран [4,с.66].

Портер предлагает, не искусственное создание кластеров сверху, а в реальной жизни обнаружение их и поддержание со стороны государственных структур и исследовательских институтов. Выявление кластеров надо осуществлять в *три этапа*. *На первом этапе* необходимо начать оценку кластера с рассмотрения крупной фирмы, а затем посредством анализа цепочки добавления стоимости[6] [3,с.44;2,с.14], выявить все фирмы, поставляющие полупродукты, услуги, обеспечивающие сервис и т.п. В процессе исследования выявляются как горизонтальные, так и вертикальные цепочки, связывающие различные фирмы. *На втором* - надо выявить организации, оказывающие фирмам кластера информационные и образовательные услуги, финансовую и научную поддержку. *На третьем* – необходимо рассмотреть те правительственные организации, которые могут оказать влияние на развитие кластера [3,с.75-76].

При этом Портер утверждает, что необходимо поддерживать развитие всех без исключения кластеров, потому что невозможно предугадать, какой кластер будет

[5] Основу этой теории составляют четыре детерминанты конкурентных преимуществ страны: 1 – условия для факторов; 2 – состояние спроса; 3 – родственные и поддерживающие отрасли; 4 – устойчивая стратегия, структура и соперничество. Кроме того, на них влияют две независимые детерминанты: 1 – правительство и 2 – случай, например, войны и пожары. Оперируя этими детерминантами конкурентных преимуществ страны, можно определить, какая детерминанта нуждается в улучшении и что необходимо для произведения улучшения. Причем эту схему можно использовать как в масштабах страны, так и в масштабах отдельного кластера.

[6] Она (value-added chain) является одним из ключевых методов в анализе процессов производства, распределения и потребления в мировом хозяйстве. С помощью цепочки добавленная стоимости (ЦДС) можно проанализировать каким образом распределяются расходы и доходы различных участников цепочки, и выработать директивы для улучшения конкурентоспособности как отдельной фирмы, так и региона или государства. «Цепочка добавленная стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом и услугой полного цикла с момента их создания через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования». [3,с.44].

развиваться быстрее, а какой медленнее. Поэтому политика правительства, при которой помощь оказывается только тем кластерам, которые имеет в настоящее время высокие темпы развития, по его мнению, ошибочна [23].

Таким образом, Портер отдает приоритет в повышении конкурентоспособности или обеспечении экономического развития страны промышленному кластеру как новой форме пространственной организации производства. Действительно географическая близость кластерных фирм обусловливает внутреннюю и внешнюю экономию фирм за счет использования общей научной и технологической инфраструктуры, усиления конкуренции между фирмами, возможности образования временных альянсов для взаимного повышения конкурентоспособности компаний, отраслей и, следовательно, экономики в целом.

Также он подчеркнул, что макроэкономическая стабильность, под которой подразумеваются политические, социальные и правовые рамочные условия, создает только потенциал для высокой конкурентоспособности. Однако она не является достаточным условием. По Портеру, способность к созданию конкурентных преимуществ зависит от улучшения микроэкономического потенциала страны и усиления локальной конкуренции между фирмами [3,с.77].

Портеру принадлежит также *концепция четырех стадий развития* наций (страны). Согласно в ней государства происходят четыре стадии развития конкурентоспособности: 1) конкуренция на основе факторов производства (страны с низким доходом на душу населения); 2) конкуренция на основе инвестиций (страны со средним доходом на душу населения); 3) конкуренция на основе инноваций (страны с высоким уровнем жизни); 4) конкуренция на основе богатства [24]. Во время первых трех стадий страна испытывает экономический рост, повышает конкурентоспособность хозяйства и благосостояние населения, причем ее экономика переходит от формы развития на основе использования природных ресурсов к экономике, базирующейся на знаниях – экономике знаний. На четвертом этапе развитие замедляется и в стране начинается спад [3,с.78].

Ключевыми моментами в развитии стран являются стадии перехода с одной ступени на другую. Необходимо отметить, что переход стран с первой на вторую ступень осуществляется легче, чем со второй ступени на третью. К странам, осуществившим переход на стадию конкуренцию на основе инноваций, можно отнести, в первую очередь, Финляндию и Ирландию. Также важным моментом в истории страны является идентификация начала перехода страны на четвертую ступень развития, которая заканчивается упадком.

Высокая ценность данной концепции М.Портера, состоит в том, что с помощью ее можно определить стадии развития страны или внутреннего региона в соответствующие механизмы повышения их конкурентоспособности, т.е. можно использовать в разработке и реализации ее как национальной, так и региональной политики экономического роста.

Теория региональных кластеров М.Энрайта. Объектом исследования Энрайта были региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Он сделал допущение, что конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, а на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развитие регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получение образования [3,с.80].

Для подтверждения свого тезиса Энрайт провел исследование в нескольких отраслях промышленности, сконцентрированных в разных регионах мира – химическую промышленность в ФРГ и Швейцарии, производство синтетических волокон в Японии, производство керамической плитки в Италии [27] и пришел к выводу о существовании региональных кластеров.

Региональный кластер, по Энрайту, это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу. Или, региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [13]. Региональный кластер может включать в себя: 1) промышленный район малых и средних предприятий; 2) концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий); 3) производственную систему с бывшими предприятиями крупных ТНК и фирмами, «отпочковавшимися» от материнских компаний в результате процесса спин-офф (spin-off) [3,с.86].

Исходя из результатов проведенного исследования Энрайт сделал заключение о формировании конкурентных преимуществ не на национальном или наднациональном уровнях, а на региональном. Региональные кластеры – это конкретные объекты проведения кластерной политики. Именно они нуждаются во внимании со стороны государственных структур и поддержке исследовательских организаций. Главными же детерминантами улучшения развития региональных кластеров являются четыре стороны ромба конкурентных преимуществ, определенные Портером.

Анализ теоретических и практических исследований улучшение конкурентоспособности стран и регионов Портера и Энрайта показывает, что они

выделили *три главных фактора-преимущества* стимулирования развития промышленных и региональных кластеров [3,с.86-87].

1. Увеличиваются производительность труда и эффективность производства, поскольку для фирм облегчается доступ к поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, обслуживанию и образовательным центром. Ввиду того, что фирмы располагаются в кластере в непосредственной близости друг от друга, облегчается координация совместных действий и трансакции между фирмами-партнерами. Диффузия инноваций также ускоряется по сравнению с дисперсно-расположенными фирмами. Более того, возможно реальное сравнение эффективности функционирования фирмами-конкурентами.

2. Стимулируются изобретение нововведений ввиду того, что фирмы имеют доступ к самой совершенной информации по усовершенствованию производственного процесса, а образовательные и научно-исследовательские центры генерируют новые знания и имеют возможность экспериментально подтвердить или опровергнуть правильность новых теорий

3. Обеспечивается коммерциализация знаний и производства. Создаются льготные условия (наличие соответствующей рабочей силы, поддерживающих институтов и нужных поставщиков) для создания новых фирм и запуска новых ассортиментов товаров.

Таким образом, ромб конкурентных преимуществ является движущей силой развития кластеров, а региональный и промышленный кластер – это отраслевое и пространственное выражение ромба.

Региональные кластеры С.Розенфельда, П.Маскелла и М.Лоренцена. С.Розенфельд развивает теорию региональных кластеров, исследует каналы связей между фирмами и связанными с ними другими организациями воспринимая их как существенный элемент кластеров. По нему региональный кластер – это не только географически очерченная концентрация взаимозависимых фирм, они «должны иметь также каналы для производственных транзакций, диалога и коммуникации между малыми и средними предприятиями» [26;3,с.92]. «Без активных каналов связи даже критическая масса родственных фирм не является локальной производственной или социальной системой, и поэтому не функционирует как кластер» [26;3,с.92]. П.Маскелл и М.Лоренцен развили эту мысль заключением, что организация сетевого взаимодействия между фирмами на основе доверия к партнеру является главным условием формирования конкурентоспособного регионального кластера и повышения конкурентоспособности каждой из его компании [20;3,с.92].

Схема развития «идеального» регионального кластера. Эксперты Европейской комиссии по наблюдению за развитием малых и средних предприятий после анализа различных типов кластеров и с помощью исследований М.Сторпера [30;3,с.92]. разработали схему развития «идеального» регионального кластера, включающего в себя шесть стадий [25]: 1) образование фирм-пионеров на основе местных специфических навыков производства, процесс «спин-офф»; 2) создание системы поставщиков и специализированного рынка рабочей силы; 3) образование новых организаций (часто правительственных) для оказания поддержки фирмам; 4) привлечение в кластер внешних отечественных, затем и иностранных фирм, высококвалифицированной рабочей силы как стимулов для организации новых кластерных фирм; 5) создание неявных активов (знаний) между фирмами, которые стимулировали бы диффузию инновации, информации и знаний; 6) возможный период упадка кластера из-за исчерпания своего инновационного потенциала и закрытости для внешних инноваций [3,с.93-94]. Естественно, не все кластеры проходят шесть стадий развития, некоторые стадии выпадают, другие стадии, возможно, будут пройдены в будущем.

Теоретическая разработка М.Сторпера – осмысление конкуренции с точки зрения развитых и развивающихся стран. По мнению его, для поддержания конкуренции на высоком уровне необходимо производить не только продукты, которые бы стоили дешевле, чем продукты фирм-конкурентов, но и - продукты, которые бы отличались более инновационными характеристиками. Исходя из этого, конкуренцию он разделяет на два типа [29]: 1) *сильная конкуренция между качественно-конкурентными фирмами* («strong competition» between «quality-competitive» firms); *2) слабая конкуренция между ценно-конкурентными фирмами* («weak competition» between «price-competitive» firms). А отсюда Сторпер делает следующий вывод для практики: поскольку фирмы из развивающихся стран обладают преимуществами в слабой конкуренции, то фирмам из развитых стран необходимо сосредоточиться на сильной конкуренции, где прибыли, несомненно, более высокие [4,с.19]. Действительно, выделенные типы конкуренции играют важную роль в разработке и проведении странами или регионами политики экономического развития, однако реализация в чистом виде того или иного типа конкуренции в одной стране или регионе весьма затруднительна.

Таким образом, главным достижением американской школы теории новых форм территориальной организации производства является, признание основной пространственной формой развития экономики стран и регионов промышленных и региональных кластеров, реализующих ромб конкурентных преимуществ. Это дальнейшее развитие и подтверждение правильности теории территориальной

концентрации производства и пространственных эффектов, разрабатываемых экономико-географами и экономистами в течение всего XX века. Только теперь они звучали из уст авторитетных бизнес-экономистов и стали более приспособленными для практического применения. Более того, она помогает выявить конкурентоспособные формы организации производства, т.е. синтезирует экономические и экономико-географические знания, что позволяет получить синергетический эффект в экономическом росте и развитии стран и регионов.

Британская школа теорий новых форм территориальной организации производства. Наиболее известные ее представители – Дж.Даннинг, Р.Каплински, К.Фримэн, Дж.Хамфри и Х.Шмитц.

Эклектическая ОЛИ-парадигма Дж.Даннинга. Ядро его парадигмы составляет исследование конкурентных позиций страны в потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и объяснение происходящих изменений в этой области с течением времени. [11] Даннинг провел анализ потоков ПИИ американских ТНК и их филиалов в восьми других стран и пришел к выводу, что определяющими факторами в потоках интернационализирующегося производства и инвестиций в иностранные государства ТНК являются три детерминанты [3,с.95-98].

1 Преимущества владения (ownership advantages, О-преимущества). Компания данной страны должна обладать чистым преимуществом владения (более высокая степень развития передовых технологий и обладание неявными активами), что дает ей право инвестировать за рубеж. В противном случае она может быть сама поглощена иностранной компанией. Поэтому он предлагает создание таких условий, которые бы стимулировали технологическую конкурентоспособность компаний в стране – доступность к обученным трудовым ресурсам, техническому персоналу и менеджерам, институтам, проводящим НИОКР и др. Страну, развивающую эти технологические преимущества, он называет «предпринимательски» конкурентоспособной.

*2. Преимущества местоположения (localization advantages, Л-преимущества***)** – существование сравнительных преимуществ в странах, в которых ТНК выгодно развернуть производство, чем оставлять все производственные мощности в стране своего пребывания.

Страны, в которых преимуществ местоположения будет больше, нежели преимуществ предпринимательства, будет иметь больший приток ПИИ, чем вывоз капитала за границу. Следовательно, наблюдается прямая связь между Л-преимуществами и входящими ПИИ и обратная связь между Л-преимуществами и исходящими ПИИ; и прямая связь между преимуществами владения и исходящими ПИИ и обратная – между

преимуществами владения и входящими ПИИ. Разница между входящими и исходящими ПИИ равная нулю может означать, что страна либо не имеет преимущества ни в какой из категорий, либо обладает преимуществами владения и интернационализации, которые уравновешиваются преимуществами местоположения.

*3. Преимущества интернационализации (internationalization advantages, И-преимущества***)** – факторы которые побуждают компании использовать эти преимущества самим, не выдавая лицензии на производства другим предприятиям. Даннинг также разработал соответствующие индикаторы для измерения каждой детерминанты.

ОЛИ-парадигма также объясняет изменение позиции страны в потоках прямых иностранных инвестиций. Предсказания эклектической парадигмы следующие: в любой момент времени, чем больше ТНК данной страны владеет О-преимуществами в сравнении с ТНК других стран, тем больше интернационализирует свои преимущества, и чем больше ТНК используют Л-преимущества из зарубежных источников, тем больше ТНК страны и страна в целом склонна к вовлечению в международные производства.

На основе эмпирических данных Даннинг выделил *четыре стадии развития страны* в потоках ПИИ и соответствующее каждому этапу поведение трех детерминант ОЛИ-парадигмы [3,с.98-99].

На первой стадии компании еще не могут инвестировать за рубеж, так как они еще не выработали преимущества владения. Страна также и не привлекает инвестиции из-за рубежа из-за неразвитой инфраструктуры, некачественной связи, другими словами, отсутствия преимуществ местоположения.

На второй – в страну начинают поступать иностранные инвестиции из-за того, что местный рынок находится на более выгодной стадии развития, т.е. издержки иностранных компаний уменьшаются. Здесь можно различить два различных вида инвестиций: 1) импортозамещающие ПИИ, направленные на размещения в стране компаний, ориентированных на местный рынок и 2) ПИИ, направленные на эксплуатацию местных природных ископаемых. Компании данной страны еще не могут инвестировать за рубеж, поскольку они еще не обладают специфическими преимуществами владения, необходимыми для преодоления барьера выхода на иностранный рынок.

На третьей стадии разница между входящими и исходящими инвестициями начинает сокращаться из-за увеличившегося вывоза капитала местными фирмами. Это становится возможным благодаря усилению местных преимуществ владения по сравнению с иностранными ТНК. В то же время на этой стадии начинается специализация страны на входящих ПИИ. Это означает, что страна привлекает иностранные ПИИ только

в определенные сектора экономики, в которых ее преимущества местоположения наиболее значительны.

На четвертой – страна превращается в чистого экспортера капитала. Объем входящих ПИИ меньше объема исходящих из страны ПИИ. Этому способствуют сильные преимущества владения и преимущества интернационализации, которые стимулируют ТНК данной страны инвестировать за рубеж. В то же время позиция страны как чистого экспортера инвестиций не означает отток инвестиций в другие страны. Наоборот, поток входящих ПИИ может увеличиться не только количественно, но и качественно.

Дж.Даннинг сделал существенные *замечания и добавления к ромбу конкурентных преимуществ стран*. По его мнению, Портер не учел многих факторов, влияющих на конкурентоспособность страны – например, склонность к предпринимательству или влияние ПИИ [12;3,с.100]. При этом Даннинг отметил правильное решение Портера оставить «государство» вне ромба, так как оно определяет все начальные условия игры, в которых взаимодействуют между собой четыре детерминанты ромба. Однако ТНК также оказывают огромное влияние на государства и их конкурентную позицию в мировом хозяйстве. Таким образом, Даннинг добавил в ромб Портера еще один независимый элемент - «деятельность международного бизнеса», который обладает одинаковым с «государством» и «случаем» независимостью и вместе с тем влияет на «государство» и «случай» [3,с.100].

*Концепция взаимодействия цепочки добавления стоимости и кластера, Дж.Хамфри и Х.Шмитца***.** Главная идея этой концепции составляет соединение концепции кластера – связи на локальном уровне и цепочки добавления стоимости (ЦДС) – связи на глобальном уровне при объяснении процесса повышения конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве. Для определения степень взаимодействия кластеров с цепочками добавления стоимости Дж.Хамфри и Х.Шмитц заменили понятие «улучшения конкурентоспособности экономических субъектов» более емким понятием «усовершенствование» (upgrading) [17;3,с.102].

Исходя из эмпирических исследований Дж.Хамфри и Х.Шмитц выделили *четыре основных типа взаимодействий в цепочках добавления стоимости* [16;4,с.21] по-разному влияющие на конкурентоспособность отдельных производителей и определяющих различные подходы к оптимизации взаимодействия между экономическими субъектами:

1. *Рыночные взаимоотношения «на расстоянии вытянутой руки»* (arm’s length market relations) характеризуются тем, что покупатель и производитель в цепи не развивают тесных связей. Это происходит тогда, когда поставщик имеет возможность

производить товары, который хочет покупатель, и пожелания покупателя могут удовлетворить большое число поставщиков.

2. При *сетевых взаимоотношениях* (networks) фирмы развивают более тесные связи, основанные на информационных потоках. Отношения между фирмами характеризуется взаимовыгодностью, очень часто фирмы дополняют друг друга в процессе производства продукта.

3. При *квази-иерархичных взаимоотношениях* (quasi hierarchy) одна из фирм приобретает значительный контроль над всей ЦДС, определяя как стандарты производимой продукции, так и производственные процессы, и процесс контроля за производством данного типа товара. В этом случае конкурентоспособность всех фирм в цепи зависит от конкурентоспособности главной фирмы, которая решает все вопросы по улучшению производственного процесса.

4. *Иерархичные взаимоотношения* (hierarchy) подразумевают возникновение прямого контроля одной из главных фирм покупателей производственных процессов в ЦДС путем покупки компаний производителей промежуточных продуктов.

Таким образом, анализ различных типов усовершенствования показывает , что Дж.Хамфри и Х.Шмитц выделили три основные возможности включения кластеров в ЦДС для повышения своей конкурентоспособности: 1) включение в квази-иерархичную цепь, которая предлагает очень хорошие условия для усовершенствования процесса производства и производимого продукта; 2) включение в цепь, характеризующейся отношениями, основными на местном рынке, которая предполагает более медленное усовершенствование процесса производства и производимого продукта; 3) включение в сетевые структуры предприятий является наиболее оптимальным решением, позволяющим постепенно усовершенствовать весь производственный процесс [4,с.21].

Концепция технико-экономической парадигмы К Фримэна. Согласно этой концепции в каждом цикле (типа Кондратьева-Шумпетера) развития мирового хозяйства существует одна *технико-экономическая парадигма*, определяющая приоритетное положение одной из отраслей промышленности в мировой экономике [15]. Эта парадигма включает в себя систему самых лучших практических знаний, которой владеют страны-лидеры мирового хозяйства. Каждая парадигма переживает фазу становления, расцвета и заката, когда она исчерпывает все технологические знания, необходимые для дальнейшего развития мирового хозяйства [3,с.112].

В период смены технико-экономической парадигмы в мировом хозяйстве страны, находящиеся на более низком уровне развития, получают *«окошко возможности»*

(window of opportunity) догнать более развитые страны в технологическом оснащении и сразу перейти на более высокий уровень развития (процесс «catching up») [28].

Смена технико-экономической парадигмы предполагает: появление и быстрый рост новых отраслей промышленности и сферы услуг, использующих новые технологии; доступ к новым факторам производства с более низкими издержками производства; способность адекватного восприятия перемен бизнес-сообществом, правительственными структурами и обществом в целом; удовлетворение самым строгим экологическим стандартам, с учетом их возможного ужесточения в будущем; быстрое распространение нововведений в мировом хозяйстве; потенциал для перестройки и улучшения процессов производства во многих отсталых отраслях промышленности[3,с.112-113].

Достоинство концепции технико-экономической парадигмы состоит в том, что она может подсказать правильные методы для усовершенствования своей экономики и переход на более высокую стадию развития. Среди положительных примеров, когда менее развитые страны сумели догнать группу высокоразвитых государств, можно назвать Финляндию, которая это сделала в период смены техноэкономической парадигмы в 1980-х годах.

Из проведенного анализа видно, что британская школа рассматривает цепочки добавления стоимости, постоянно усовершенствуемые ТНК, взаимосвязи цепочек добавления стоимости и локальных кластеров. Ее главный объект – позиция развивающихся стран в усилившихся процессах конкуренции между странами мира. Однако основные положения концепций британской школы, могут применяться как в условиях развивающихся стран, так и в странах с переходной экономикой, а также в отдельных регионах страны.

Скандинавская школа теорий новых форм организации производства. Ее образуют теории экономики обучения и национальной системы инноваций датских ученых, Б-О.Лундваля. и Б.Йонсона и теория региональной системы инноваций норвежских исследователей Б.Асхайма и А.Изаксена.

Теория экономики обучения Б-О.Лундваля. и Б.Йонсона. В ней утверждается, что изобретение инноваций и генерирование новых знаний является единственным вариантом повышения конкурентоспособности страны и, особенно малой страны.

Изучая происхождение инноваций в пределах экономики такой малой страны как Дания, Лундваль пришел к выводу, что инновация является не дискретным, а кумулятивным процессом. Иными словами, каждый день создается что-то новое, новые идеи накапливаются в более значительные изобретения. Здесь он выступает в заочный научный спор с концепцией «созидательного разрушения».Й.Шумпетера, который

утверждал, что главной движущей силой прогресса является предприниматель, который периодически потрясает мир новым изобретением, разрушающим старую и создающим новую систему, экономически более прогрессивную. Лундваль же утверждает, что инновация является не только кумулятивным, но и повсеместным (убиквитетным) процессом, что в условиях малой страны все люди создают инновации, и что невозможно отделить одну инновацию от другой, так как они построены друг на друге. Он ввел понятие *добавочной инновации* (incremental innovation) и выделил 4 типа технологического прогресса [22]: 1) *стационарная технология*, которую можно использовать только в одном месте; 2) *добавочная инновация* – характерна для малых открытых экономик, такой как, например, Дания; 3) *радикальная инновация* – больше характерна для крупных государств, например, США, где расстояние и большая численность населения, несмотря на развитие средств коммуникации, является препятствием для быстрой адаптации инновации; 4) *технологическая революция*, которая сопровождается сменой технико-экономической парадигмы во всем мировом хозяйстве, по К.Фримэну [3,с.117].

Второй постулат Лундваля основывался на более высокой степени развития связей *потребитель-производитель* в условиях малой страны, на основе которых возникало чувство доверия к противоположной стороне, что, в свою очередь, облегчало распространение инноваций в обществе малого государства. Постоянный обмен мнениями между продавцом и покупателем способствовал генерированию добавочных инноваций.

В связи с признанием возможности достижения высокой конкурентоспособности в условиях малой страны можно с помощью добавочных инноваций, Лундваль отдает должное «обучению» (Learning) считая его главным процессом, необходимым для улучшения конкурентоспособности малого государства. Он вводит особый термин *экономика обучения (Learning economy)* [18], который в начале 1990-х годов ассоциировался только с малой скандинавской страной, а в настоящее время стал признанным и в крупных европейских государствах. «Обучение» подразумевает под собой непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний, необходимых для производства более совершенного продукта. Новые знания могут приобретаться как в процессе работы, так и в процессе учебы или профессионального обучения. [3,с.117-118].

Другой датский ученый Б.Йонсон отметил другое, что кроме аккумуляции знаний в процессе обучения для усовершенствования экономики страны важным является также *процесс забывания*. Его следует понимать как освобождение от привычек и привязанностей населения, которые могут тормозить процесс повышения конкурентоспособности государства, т.е. иногда «созидательное разрушение знаний –

бесполезно» [22;3,с.118]. Другими словами – это способность быстро воспринимать новое, т.е. модернизоваться.

Рассмотрев современные процессы, протекающие в малых скандинавских странах, Лундваль дает два определения *«национальной системы инноваций» (НСИ)* - узкое и широкое. НСИ в узком смысле – это вся «система организаций и институтов, включенных в процесс поиска и изобретений, т.е. НИИ, проводящие НИОКР, технологические институты, университеты и подразделения частных предприятий». НСИ в широком смысле включает в себя «все аспекты экономической структуры и институциональной системы, которые влияют на процесс поиска и исследования – производственные системы, система маркетинга, финансовая система, а также все подсистемы, которые функционируют в рамках перечисленных выше систем» [22;3,с.121].

Национальная система инноваций, по Лундвалю, включает в себя: внутреннюю организацию фирм; межфирменные взаимоотношения; государственный сектор; институциональные условия создания финансового сектора; интенсивность проведения НИОКР и их организацию; национальную систему образования и систему профессионального обучения.

Рассматривая институциональную систему малых стран через призму процессов поиска и обучения, которые являются главными факторами технологического изменения и улучшения НСИ, Б.Йонсон построил институциональную схему национальной системы инноваций. В этой системе, с одной стороны, в процессе обучения взаимодействуют между собой как сотрудники различных компаний, так и сами компании, обменивающиеся информацией. С другой стороны, процесс поиска новых знаний определяется сектором НИОКР, который располагается в исследовательских лабораториях частных компаний, в государственных НИИ и научных подразделениях образовательных учреждений. В рамках взаимодействия процессов обучения и поиска происходит генерирование новых инноваций – как добавочных, так и радикальных [3,с.122].

По результатом деятельности НСИ датские ученые различают две вида - *текущее функционирование* и *конечное функционирование* НСИ. *Текущее функционирование* является прямым результатом деятельности НСИ в смысле производства нового продукта, инноваций и их диффузии. Сюда входят такие индикаторы как патенты, новые продукты в общем объеме продаж, доля продуктов «хай-тек» в производстве или торговле. *Конечное функционирование* отражает вклад инновационных процессов в базовые переменные, такие как рост и уровень дохода, уровень безработицы или занятости, платежный баланс. Оно также может относиться к таким специфическим индикаторам функционирования

НСИ, как стандарты по защите окружающей среды, условия работы сотрудников предприятий, социальная безопасность и др. [3,с.123].

Теория региональной инновационной системы Б.Асхайма и А.Изаксена. В ней ее авторы рассматривают промышленные районы в качестве источника инноваций и нововведений. Анализируя работы А.Маршалла и Ф.Перу, они пришли к выводу о наличии значительного инновационного потенциала промышленных районов для постоянного изобретения инноваций. Но главной проблемой для развития промышленных районов Норвегии, по Асхайму и Изаксену, является практически *полное отсутствие радикальных инноваций в них* и *преобладание добавочных инноваций.* Последние могут поддерживать конкурентоспособность района на высоком уровне, но в случае резкой смены технико-экономической парадигмы внутренних ресурсов может и не хватить для генерирования радикальных инноваций. В результате может оказаться под вопросом конкурентоспособность экономики региона. Для того, чтобы поддержать конкурентоспособность экономик промышленных районов в эпоху новой технико-экономической парадигмы они предлагают реализовать *интерактивную инновационную модель* [3,с.125-126].

Вскрыв недостатки, *линейной инновационной модели* К.Смита[7], господствовавшей во время фордистской эры производства и положительные моменты теории «экономики обучения» Б.-О.Лундваля[8], Асхайм и Изаксен пришли к выводу, что современная модель инноваций может быть представлена как *интерактивная инновационная модель*, в которой «знание является главным ресурсом, а обучение – главным процессом» [8;3,с.126]. Таким образом, Асхайм и Изаксен сделали вывод о необходимости развивать конкурентные преимущества регионов с опорой на процесс обучения в располагающихся в них промышленных районах (сильную конкуренцую по М.Сторперу). Поэтому такие регионы получили название *регионы обучения.* А *региональная инновационная система* в них рассматривалась как основа для повышения конкурентоспособности региона [3,с.126].

В региональной инновационной системе норвежские экономико-географы выделяют следующие ее главные параметры: региональную структуру управления, включающую административную систему, систему государственных и частных институтов; региональную специализацию на производстве определенного ассортимента продуктов; разница между развитием центра и периферии в промышленной и инновационной

[7] К этим недостатков он относил:1) переоценка исследований как главного источника новых технологий, т.е. направление во многих странах основных ресурсов на фундаментальные исследования и 2) рассмотрение инновации как технологического акта, т.е. создание новых технических приборов и аппаратов.

[8] Она основана на взаимодействии между людьми, представления об инновациях приобрели социологическую составляющую.

структуре региона; использование альтернативных - линейной и интерактивной инновационных моделей развития [3,с.126-127].

Главной особенностью региональных инновационных систем, Асхайм и Изаксен считали сочетание использования как местных региональных, так и экзогенных знаний. При комбинировании внешних и внутренних знаний у промышленных районов появляется возможность генерировать не только добавочные, но и радикальные инновации, необходимые для поддержания высокой конкурентоспособности. Итак, сочетание локальных и глобальных убиквитетных знаний является главной характеристикой регионов обучения и их инновационных систем.

Для выделения различных типов регионов обучения Асхайм и Изаксен провели исследование специализации городских агломераций Норвегии в рамках международного разделения труда. С помощью коэффициента локализации и абсолютных значений занятости в регионах они выделили 40 экспортно-ориентированных агломераций. Используя метод М.Портера, они очертили несколько промышленных районов (локальных кластеров) малых и средних предприятий и исследовали происходящие в них инновационные процессы. В результате исследования, было выделено *три типа* региональных инновационных систем по соотношению внутренних и внешних знаний [8]: *территориально «врезанная» региональная инновационная сеть*; *региональная сетевая инновационная система* и *модель экзогенного развития*.

Первый тип - т*ерриториально «врезанная» региональная инновационная сеть,* характеризуется преобладанием местных знаний над внешними. В таком типе района инновационная сеть координируется деятельностью местных фирм на основе местных процессов обучения и характеризуется слабым взаимодействием с внешними организациями, генерирующими знания. Внутрирайонный информационный обмен стимулируется географической, социальной и культурной близостью персонала компаний.

В региональных инновационных системах такого типа добавочные инновации преобладают над другими типами инноваций. Асхайм и Изаксен выделили четыре возможности создания добавочных инноваций: 1) через взаимодействие между фирмами-производителями и фирмами-покупателями; 2) через информационный обмен между сотрудниками компаний; 3) посредством внутрирайонной диффузии инноваций; 4) путем кооперации с местными правительственными организациями [3,с.128-130]. Такой тип генерирования инноваций обусловлен длительной историей формирования района.

Второй тип это *региональная сетевая инновационная система*, в которой фирмы тесно связаны с региональными особенностями развития, но в то же время они ориентированы в значительной степени на экспорт производимой продукции за рубеж.

Внешние знания привносятся сюда через филиалы ТНК, в составе кластера. Региональная сетевая инновационная система, по Асхайму и Изаксену, это более или менее идеальная региональная инновационная система. В ней присутствуют местные фирмы, иностранные филиалы, а также поддерживающие институты, генерирующие знания.

Третий тип региональной инновационной системы значительно отличается от первых двух и может быть назван *«моделью экзогенного развития»*. Во-первых, потому что часть фирм и институтов включена в интернациональную инновационную систему. Во-вторых, совместная работа основано на линейной инновационной модели, направленной на изобретение радикальных инноваций. Другими словами компании промышленного района ориентированы на экспорт, являясь поставщиками комплектующих или контрактными поставщиками для конечных потребителей, так называемые производители оригинальной продукции (OEM – original equipment manufacturer).

Итак, для конкурентоспособного развития практически любой отрасли специализации региона и устойчивого повышения жизненных стандартов населения необходимо найти оптимальное соотношение необходимых локальных и убиквитетных знаний в рамках развивающегося в регионе промышленного района или регионально-локального кластера.

Модель инновационного регионального роста А.Андерсона и Дж.Манцинена [9]. Авторы этой модели использовали теорию создания и диффузии знаний при изучении факторов регионального развития. Они моделируют регионы с неоклассической производственной функцией, используя при этом как факторы производства – величина капитала, сбережения, накопленная величина знаний, так и пространственные – доступность знаний в регионе и расстояние между регионами. В модели предполагается, что капитал и знания растут пропорционально склонности к сбережениям, причем распределение между инвестициями в физический капитал и НИОКР определяется долей НИОКР в общем накоплении капитала.

В своей модели Андерсон и Манцинен показали, что в такой системе существует равновесие, для которого отношение капитала к знаниям постоянно. Анализ динамики системы свидетельствует, что с уменьшением любого расстояния темп роста для всех регионов возрастет в равновесии. В предположении возрастающей отдачи от масштаба и при наличии пространственных фрикций предложенная модель предсказывает, что отклонение доли НИОКР в общем капитале выше равновесного значения может привести к первоначальному краткосрочному росту регионального неравенства доходов.

Таким образом, для скандинавской школы теории новых форм пространственной организации производства характерно удаление особого внимания роли научно-образовательных учреждений в развитии процесса обучения в стране и внедрению инноваций в производства, а также государственной поддержки и деятельности компаний по обеспечению непрерывного процесса обучения для улучшения их конкурентоспособности. Скандинавским ученым принадлежит признание важной роли регионов обучения в рамках промышленных районов и региональных кластеров в качестве главных факторов поляризации и развития экономики страны и регионов. Эта научная школа много внимания уделяет также местным особенностям развития экономики и социально-культурным аспектам конкурентоспособности. Если в середине 80-х годов концепции конкурентоспособности скандинавской школы удовлетворяли потребностям экономики и общества малых стран, то в настоящее время их разработки адаптируются и с успехом используются в различных по уровню развития странах и регионах мира.

К основным достоинствам теории *новых форм территориальной организации производства* в региональном росте относятся:

- теоретическое обоснование и показ на практике возможности роста или развития экономики не одиночным функционированием фирм, а в составе групп или кластеров в условиях глобализации экономики и усиления конкуренции на мировых рынках между странами и регионами;

- выделение промышленных и региональных кластеров, основанных на ромбе конкурентных преимуществ и четырех стадии экономического развития наций (страны) *американской школы,* а также конкурентоспособных форм территориальной организации производства на основе синтеза экономических и экономико-географических знаний существенно повышающего вероятность их практического применения.

- повышение конкурентоспособности развивающихся стран посредством использования эклектической ОЛИ парадигмы, добавления к ромбу конкурентных преимуществ М.Портера, взаимодействие глобальных цепочек добавления стоимости с региональными и локальными кластерами, концепция технико-экономической парадигмы в циклическом развитии мирового хозяйства *британской школы,* допускающей усовершенствование конкурентных преимуществ в странах с переходной экономикой*;*

- особое внимание к социально-экономическим особенностям конкурентоспособности и роли национальной системы инноваций, экономики обучения и регионов обучения для усовершенствования конкурентных преимуществ малых стран

скандинавской школы в легко адаптирующие и с успехом используется в различных по уровню развития и размерам странах мира.

Главными недостатками этой теории является: невозможность применения ромба конкурентных преимуществ к экономике развивающихся стран или слаборазвитых регионов; не возможности определения степени неравномерности экономического развития стран и регионов в целях сближения их развития, которая характерна для всех школ теории конкурентоспособности.

Другие теории регионального роста.

Кроме неоклассических, кумулятивных, новых теорий роста в западной экономической и экономико-географической науке существует ряд других теорий регионального роста. Они, как правило, не охватывают всех аспектов регионального роста, изучают его отдельные или частные вопросы, иногда в них даже отсутствует теоретическая обоснованность. К этой группе теорий регионального роста примыкают: теории экономической базы, экспортной базы, секторов и гибкой специализации, «сырьевая теория», модель «затраты-выпуск; некоторые эконометрические теории регионального роста; модель размещения производства Я.Тинбергена и Х.Боса.и др.

Теория экономической базы **(**представители - *Питер Де Ла Курт*, *В. Сомбарт*). Согласно ей экономическое развитие происходит за счет базового сектора экономики, ориентированного на внешний спрос. Поэтому увеличение объема регионального экспорта приводит к росту масштаба производства, доходов и занятости в базовом секторе, а затем он мультипликативно транслируются на всю экономику региона. Главной слабостью является ее неадекватность в качестве теории, объясняющей экономическое развитие, особенно в долгосрочной перспективе. Кроме того, в них слишком много агрегированных данных сравнимых с измерением «средней температуры по больнице». На практике влияние различных отраслей базового сектора на региональную экономику может быть далеко не одинаковым, находясь в зависимости от того, насколько тесны его связи с не базовым сектором. Существуют трудности с определением мультипликативного эффекта в кратко- и долгосрочной перспективе [21].

Теория экспортной базы. Эта теория отрицает возможность автономного развития за счет внутренних инвестиций и технического прогресса, не учитывает существования связи между степенью открытости регионального хозяйства и размерам его внутреннего рынка и не придает должного значения миграции людей и капитала [6;7].

Сырьевая теория (*Х.А. Иннис и др*.). В этой теории основными факторами развития выступают внешние инвестиции в производство экспортного сырьевого товара и устойчивый внешний спрос. В сумме это дает позитивную производственную и сбытовую

динамику экспортного товара на мировых рынках. В свою очередь, приток экспортной выручки позволяет развивать внутреннюю экономику региона.

Сильной стороной теории является ее историческая значимость для экономического развития Канады, в которой особое внимание уделяется объяснению региональной экономической истории. Слабость сырьевой теории является оборотной стороной ее сильных качеств - в своем историческом подходе она больше описывает процесс развития, нежели объясняет его [21].

Теория секторов (*А.Фишер, Колин Кларк, Ж. Фурастье* и *др*.). В данной теории основными категориями являются понятия трех агрегированных секторов экономики – первичного, вторичного и третичного.[9] Основными движущими силами развития являются два фактора: эластичность спроса по доходу на продукцию третичного сектора и производительность труда в первичном и вторичном секторах. Логика развития описывается моделью перераспределения трудовых ресурсов между секторами под действием названных факторов. Рост производительности труда в экономике приводит к повышению уровня доходов населения. С повышением доходов, опережающими темпами начинает расти спрос на продукцию третичного сектора экономики. В то же время производительность труда в первичном и вторичном секторах растет быстрее, чем в третичном. Эти две тенденции приводят к высвобождению рабочей силы в первичном и вторичном секторах и ее поглощению третичным сектором.

Основной недостаток теории проистекает от самого разделения экономики на первичный, вторичный и третичный сектора, дающий слишком обобщенные оценки и тем самым ограничивающий возможности ее эффективного использования на практике [21].

Теория гибкой специализации (*Ч. Ф.Сэйби, Д. Цейтлин* и др.). Данная теория исследует и оценивает влияние на региональное развитие различных производственных режимов (штучное производство на заказ, серийное производство, а также фордистская модель производства; практика использования привлеченных специалистов; отношения с поставщиками) и процессов вертикальной интеграции и дезинтеграции

Развитие рассматривается не просто как количественный рост, но еще и как качественное изменение структуры промышленности и конкурентных преимуществ (к

[9] Согласно принятой классификации, в *первичный сектор* попадают виды экономической деятельности, связанные с добычей природных ресурсов (растениеводство и животноводство, рыбная ловля, охота и лесное хозяйство, а также добыча полезных ископаемых). К *вторичному сектору* относятся обрабатывающие производства (сюда попадают не только предприятия, обеспечивающие переработку сырья в товары конечного потребления, но и производства, выпускающие промежуточную продукцию). *Третичный сектор* охватывает виды экономической деятельности, связанные с организацией и координацией производственной и прочей деятельности, связанные с обменом (логистика, дистрибуция, маркетинг и др.), обслуживанием (ремонт и др.), и потреблением (розничная, оптовая торговля) товаров и услуг.

примеру, переход от минимизации издержек и ценовой конкуренции к конкуренции, основанной на инновации, дифференциации продукции и маркетинге, ориентированном на отдельные рыночные ниши). В более поздних работах внимание акцентируется на исследовании влияния гибкого производства на трудовые отношения, жалование, и отношения рыночной власти между большими и мелкими фирмами.

Основными фактором развития в этой теории выступает изменение характера спроса, требующее от фирм большей мобильности. Стандартизированное массовое производство, ориентированное на снижение себестоимости продукции, оказывается все менее жизнеспособным, поскольку вкусы потребителя в промышленно развитых странах становятся более искушенными, а также нарастает международная конкуренция. Фирмы адаптируются к новым условиям за счет внедрения гибких производственных технологий, выстраивания гибких отношений с поставщиками, использования межфирменных сетей для обмена информацией и совместного решения проблем.

Среди сильных сторон теории гибкой специализации – фокусирование ее внимания на сложной производственной динамике внутри фирмы, между фирмой и другими фирмами, между фирмой и работниками.

Слабость теории является обратной стороной ее сильных качеств – фокусирование внимания на специфических микроэкономических связях зачастую обозначивается невниманием к агрегированным региональным показателям [21].

*Модели «затраты-выпуск»***.** **Г**лавный недостаток этих моделей – слкабой способности объяснения регионального роста – поскольку в них предусматриваются учет хозяйственной динамики и взаимозаменяемости факторов производства.

*Некоторые эконометрические теории регионального роста***.** Автор одной из них, Х. Ричардсон полагает, что эконометрические расчеты могут быть неплохим подтверждением теоретических гипотез. Однако на практике соответствующие модели возникали не в ответ на развитие концепций регионального роста, а при появлении значительного объема статистических данных. В результате таких расчетов исследователи получали некоторые математические взаимосвязи, которые они не пытались объяснить, вскрывая причины экономического роста. В некотором смысле происходила подмена концепций регионального роста псевдо-теориями [3,с.20].

Модель размещения производства Я.Тинбергена и Х.Боса. Основным недостатком в ней является отсутствие полного набора производственных и пространственных факторов необходимых для объяснения регионального роста или развития, поскольку авторы рассматривают оптимальное размещение производства в центрах различных размеров в качестве основного фактора роста экономики, хотя при определении оптимальности

размещения используют фактор минимизации производственных и транспортных издержек [1].

Ценность упомянутых выше теорий регионального роста в возможности решения с их помощью частных и конкретных проблем, возникающих в процессе роста региональной экономики, без привлечения для этого общих теорий роста. Общим слабым местом для них является отсутствие учета всех основных производственных и пространственных факторов в исследование регионального роста.

Анализ направлений и школ регионального экономического роста и развития показывают, что они создавались и применялись в отдельной стране исходя из особенности ее экономики и достигнутого уровня ее социально-экономического развития. Поэтому все эти теории и модели не могут использоваться в России требуется определенная адаптация к условиям российской действительности. Для сегодняшнего уровня социально-экономического развития страны, и особенно северных регионов, можно использовать для оценки и разработки стратегии социально-экономического развития страны и особенно северных комбинированной модели, составленное из: кумулятивного направления – «полюса роста», неоклассического – сходимость или конвергенция, новой теории – пространственные эффекты и новой формы территориальной организации производства – промышленных и региональных кластеров и инноваций. При этом необходимо учитывать особенности функционирования экономики и социальной сферы страны или региона.

Библиографический список:

1. Бос Х. Размещение хозяйства. Пер. с англ. / Под ред. В.А. Маша. М.: Изд-во Прогресс, 1970. – 158с
2. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавленой стоимости? Пер. с. англ.:Препринт WP5/2002/03 – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 68с.
3. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
4. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в современном мировом хозяйстве. // Известия АН. Серия географическая, 2003. - №6. – С.15-25.
5. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Изд-ий дом «Вильямс», 2002. – 496с.;

6. стран и регионов в современном мировом хозяйстве. // Известия АН. Серия географическая, 2003. - №6. – С.15-25.
7. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста. / Под ред.А.И. Татаркина. – Екатеринбург: УрО РАН, 1998. – 639 с.
8. Свэйлс Дж.Ким. Определение мультипликаторов экспортной базы региона в присутствии ресурсных ограничений: подход Норта. // Пространственная экономика, 2006. - №1. – С.109-137.
9. Asheim B.T., Isaksen A. Location agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway? STEP GROUP, Report 13-96, Oslo, 1996. – 64p.
10. Andersson A.E., Mantsinen J. 1981) Mobility of Resources, accessibility of Knowledge, and Economic Growth // Behavioral Science. 1981. 25:5.
11. Andersson A.E., Mantsinen J. 1981) Mobility of Resources, accessibility of Knowledge, and Economic Growth // Behavioral Science. 1981. 25:5.
12. Dunning J,H, International Production and the Multinational Enterprise. I.; George Allen Unwin, 1981. – 440 p.
13. Dunnig J.H. The globalization of business: the challenge of the1990s.N.Y.: Routledge, 1993. – 463p.
14. Enright M J. Why Clusters are theWay to Win the Game? // Word Link, No: 5, July/August, 1992. – pp. 24-25.
15. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.
16. Freeman C., Perez C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour // Technical Change and Economic Theory / Edited by Dosi G. et. al. I.: Pinter Publishers, 1988. – pp. 38-66.
17. Humphrey J., Schmitz H. Governance and Upgrading Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. IDS Working Paper №120, 2000. – 37p.
18. Humphrey J., Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? – Institute of Development Studies. University of Sussex, Project The Interaction of Global and Local Governance: Implications for Industrial Upgrading, Working Paper, 2002. P.16.
19. Lundvall B.A., Johnson B. The Learning Economy // Journal of Industry Studies, Vol. 1, 1994. – pp. 23-42.

20. Lundvall B.A. The Learning Economy – Challenges to Economic Perspectives on Markets, Frims and Technology / Edited by B.Johnson, K.Nielsen. I.: Edward Elgar, 1998. – pp. 33-54.
21. Maskell P., Larenzen M. The Claster as Market Organizantion. DRUID Working Paper 03-14, 2003. – 29 p.
22. Malizia, Emil E. and Edward J. Feser.. *Understanding Local Economic Development*. New Brunswick, NJ: Center for Urban Policy Research, Rutgers University, 1999.
23. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Edited by B.-A.Lundvall. I.: Pinter Publishers, 1992. – 342 p.
24. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competihion // Harward Business Revies, November-Deembe, 1988. p.77-90;
25. Porter M. The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N.Y.: The Free Press, Palgrave Tenth Edition, 1998. – 855p.
26. Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs, № 3, 2002. Luxembourg: Office Publications of the European Communities, 2002. – 66p.
27. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies, Nr. 5, 1997. – pp. 3-23.
28. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / edited by E.Dirven, J, Groenewegen and S. van Hoof Utrecht, 1993. – pp. 87-102.
29. Small Countries Facing the Technological Revolution / Ed. by Ch. Freeman, B-A. Lundvall, London: Pinter Publishers, 1988. P. 304. p.75.
30. Storper M., Walker R. The capitalist imperative. Territory technology and industrial growth. N.Y.:Basil Blackwell, 1989.
31. Storper M. The Regional World: Territorial Development in Global Economy. N.Y.; Guilford Press, 1997. – 338 p.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Иваницкая И.И.

Автором рассмотрены основные тенденции и особенности развития рынка жилья в современной России, представлен анализ нормативно-правовой базы и механизмов государственного регулирования и поддержки. Выдвинуты предложения о необходимости совершенствования государственной жилищной политики и жилищного законодательства, в частности – о введении в сферу строительства и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) некоммерческих форм жилищных объединений, призванных сделать массовым участие самих нуждающихся в решении собственных жилищных проблем.

Ключевые слова: рынок жилья, государственная жилищная политика, жилищно-коммунальное хозяйство, некоммерческие жилищные объединения, жилищный фонд, ипотека, государственное регулирование, федеральная целевая программа.

Реформирование системы государственного управления в России – одно из главных условий ускорения социально-экономического развития страны. Одним из важнейших направлений является административно-правовое регулирование общественных отношений в сфере обеспечения граждан жильем. Жилищная проблема в России, обострившаяся в условиях перехода к рыночной экономике, определяет необходимость совершенствования жилищного законодательства как неотъемлемой части стабилизации экономики государства. Проблема обеспечения жильем граждан РФ – основная социальная проблема, стоящая перед Российским государством.

В своем исследовании автор опирается на фундаментальные положения теории конституционного права, теории административного и жилищного права.

Рынок жилья относится к рынку товаров и услуг и имеет ряд своих особенностей. Во-первых, он организован таким образом, что одновременно представляет собой два отдельных рынка: рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг. Эти рынки взаимодействуют между собой, но зависят от разных переменных, тенденции движения цен на них зачастую имеют разнонаправленный характер, однако оба этих рынка не могут существовать друг без друга. Во-вторых, объекты жилищного фонда - строения, которые являются товаром или предметом потребления на рынке жилья, долговременны по срокам эксплуатации, немобильны, долговечны, однако быстро морально устаревают, но при

этом продолжают иметь высокую стоимость и, в то же время, тесно связаны со стремительно развивающимся рынком новых строительных материалов и технологий. Кроме того, объекты жилищного фонда наделены еще одной уникальной способностью в отличие от других товаров. В силу своей принадлежности к рынку недвижимости жилищный фонд может выступать объектом залога, а товары других рынков выступить в таком качестве не могут из-за своей природы движимости[34, с. 38-39].

Рассматривая жилищный фонд как совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории РФ, вступивший в действие с 1 марта 2005 г. Жилищный Кодекс РФ ввел следующую его градацию.

1. В зависимости от формы собственности жилищный фонд подразделяется на: 1) частный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, находящихся в собственности граждан и в собственности юридических лиц; 2) государственный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности РФ (жилищный фонд РФ), и жилых помещений, принадлежащих на праве собственности субъектам РФ (жилищный фонд субъектов РФ); 3) муниципальный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности муниципальным образованиям.

2. В зависимости от целей использования жилищный фонд подразделяется на: 1) жилищный фонд социального использования - совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов; 2) специализированный жилищный фонд - совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан и предоставляемых жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов; 3) индивидуальный жилищный фонд - совокупность жилых помещений частного жилищного фонда, которые используются гражданами - собственниками таких помещений для своего проживания, проживания членов своей семьи и (или) проживания иных граждан на условиях безвозмездного пользования, а также юридическими лицами - собственниками таких помещений для проживания граждан на указанных условиях пользования; 4) жилищный фонд коммерческого использования - совокупность жилых помещений, которые используются собственниками таких помещений для проживания граждан на условиях возмездного пользования, предоставлены гражданам по иным договорам, предоставлены собственниками таких помещений лицам во владение и (или) в пользование[2, статья 19].

Существует два вида государственного регулирования жилья: прямое и косвенное, каждый из которых содержит определенный набор инструментов. Основным

инструментом прямого регулирования рынка жилья является законодательно-нормативная база (правовое регулирование).

Реализация права на жилище закреплена в Конституции РФ 1993 г. Согласно ст. 72 Конституции РФ жилищное законодательство находится в совместном ведении РФ и субъектов РФ.

Основным источником законодательства, регулирующего реализацию жилищных прав граждан, является Жилищный кодекс РФ. По юридической силе он занимает второе место после Конституции РФ и фактически является фундаментом всего жилищного законодательства РФ.

Наряду с положениями Кодекса в регулировании жилищных отношений особое место занимают федеральные законы, принятые в соответствии с Кодексом и не противоречащие ему [33, с. 10]. Например, Закон РФ от 4.07.1991 № 1541-1-ФЗ (ред. от 29.12.2004) «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации», Закон РФ от 24 декабря 1992 г. № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики», утративший силу с принятием Жилищного Кодекса РФ.

На современном этапе реформирования жилищной сферы в России основная задача государственной жилищной политики – разработка механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения. В настоящее время осуществляется приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Основным инструментом его реализации служит федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 гг., утвержденная постановлением Правительства от 31 декабря 2005 г. № 865. Основной целью Программы является комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем [22].

Законы, ставшие платформой для реализации Программы, в целом направлены, с одной стороны, на увеличение объемов жилищного строительства, с другой – на расширение платежеспособного спроса населения. Среди них, в частности:

- Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ "О долевом участии в строительстве объектов недвижимости", направленный на защиту прав граждан, вкладывающих средства в строительство жилья, на основании и в порядке защиты прав потребителей;
- Федеральный закон от 30.12..2004 № 215-ФЗ "О жилищных накопительных кооперативах";
- Федеральный закон от 30.12.2004 № 210-ФЗ "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса";

- Федеральный закон от 30.12.2004 № 207-ФЗ "Об инвестиционных соглашениях в сфере деятельности по оказанию коммунальных услуг".

Новый Жилищный кодекс от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 18.10.2007) обеспечивает поддержку частной собственности и социальные гарантии для тех, кто не способен оплачивать жилье. Кодекс вводит понятие социального найма, который дает возможность людям переезжать в те места, где они смогут достойно трудиться и жить, предусматривает создание маневренного фонда для переселения граждан, сохраняет договор найма специализированного жилого помещения (служебное жилье, жилое помещение в общежитии) в случае смены его собственника (владельца), закрепляет исключительное право на создание и предоставление жилищного фонда социального использования только за государством и муниципалитетами, то есть за публичной властью.

Среди законов, ориентированных на увеличение строительства, основным является Градостроительный кодекс от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 24.07.2007). Он направлен на снижение существующих административных барьеров при строительстве, на установление прозрачных процедур землепользования и застройки.

Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности» требует доработки для обеспечения большей детализации особенностей осуществления инвестиций в разных отраслях, в частности, в жилищном строительстве и ипотеке, поскольку законодательными актами определены порядок участия в ипотеке и права на обеспечение граждан жилищем с учетом категорий льготников, но не известны механизмы финансового обеспечения таких затрат[34, с. 474].

Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке» разрешил многие вопросы, связанные с ипотекой жилой недвижимости, но одновременно создал новые проблемы. Одной из таких проблем является статус закладных и порядок их обращения на рынке ценных бумаг, другой - отсутствие четкого механизма обращения взыскания на заложенное имущество.

Развитию рынка жилья и ипотеки содействовали Федеральный закон от 11.06.1998 № 97700253-2-ФЗ (ред. от 24.05.2005) «О риэлтерской деятельности в РФ», Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 05.01.2006) «Об оценочной деятельности» и законы о страховой деятельности, создавшие базу для страховой защиты ипотеки.

Дальнейшее совершенствование этих аспектов законодательства связано с совершенствованием механизмов лицензирования оценочной и страховой деятельности[34, с. 476].

Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 18.10.2007) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с

ним" предусматривают обязательную государственную регистрацию недвижимости. Регистрации подлежат: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека сервитуты, а также иные права.

Новый Земельный кодекс от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 30.10.2007) направлен на устранение административных барьеров при оформлении земельного участка под застройку. Согласно изменениям, внесенным в Земельный кодекс, с 1 октября 2005 г. земельные участки под жилищное строительство предоставляются только на открытых аукционах.

К нормативно-правовым актам, регламентирующих жилищное строительство относят Федеральный закон от 19.06.1995 № 89-ФЗ (ред. от 28.05.2003) «О стандартизации», определяющий четыре основные вида нормативных документов: государственные стандарты (ГОСТ), отраслевые стандарты (ОСТ), стандарты предприятия (СТП), стандарты научно-технических обществ (СТО). К федеральным нормативным документам относятся строительные нормы и правила (СНиП), ГОСТ, своды правил по проектированию и строительству (СП) и руководящие документы системы (РДС). Для субъектов РФ введен новый нормативный документ — территориальные строительные нормы (ТСН), а СТП и СТО относят к производственно-отраслевым нормативным документам.

В развитие законов о формировании системы ипотечного кредитования разработана Инструкция Минюста России о порядке государственной регистрации ипотеки жилого помещения, возникающей в силу закона или договора, а также о порядке регистрации смены залогодержателя в связи с переходом прав требования по ипотечным кредитам. Центральный Банк РФ разработал и утвердил изменения в Инструкцию Банка России от 30 июня 1997 г. № 62а «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам».

Кроме этого, к документам законодательной базы РФ в части ипотеки можно отнести: Письмо Госкомитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу «О развитии системы ипотечного жилищного кредитования» от 9 августа 1999 г. №СК-2725/19, Постановление Правительства РФ «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 11 января 2000 г. №28, Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (одобрена Постановлением Правительства РФ от 11 января 2000г. № 28), Постановление Правительства «О создании Агентства по Ипотечному Жилищному Кредитованию»[32, с. 480].

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 26.09.1994 № 1086 «О государственной жилищной инспекции в РФ» создан орган (жилищная инспекция), осуществляющий контроль за обеспечением прав и законных интересов граждан и государства при предоставлении населению ЖКУ, отвечающих требованиям федеральных стандартов качества, использованием и сохранностью жилищного фонда и общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме независимо от их принадлежности .

Жилищная сфера - одна из самых проблемных областей российской экономики. По данным Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, 61% российских семей нуждаются в улучшении жилищных условий. В среднем на одного россиянина приходится 20,7 м² жилой площади. Для сравнения: во Франции - 43, в Германии - 50, в Великобритании - 62, а в США - 70 м². Минимальный уровень, определенный социальными стандартами ООН - 30 м² на человека. И это - без учета качества. Низкие потребительские и эксплуатационные свойства существующего жилья ничуть не меньше, чем недостающие метры, формируют неудовлетворенность населения условиями проживания [32, с. 8].

В настоящее время 77 % жилищного фонда в стране находится в частной собственности, и преобладающая доля населения ориентируется именно на покупку жилья (49,3% домохозяйств хотели бы улучшить жилищные условия путем приобретения (строительства) жилья на рынке, в том числе с частичной государственной поддержкой [27, с. 119].

Для удовлетворения потребностей страны объемы строительства должны существенно превышать не только нынешние, но и предусмотренные федеральной целевой программой "Жилище" - 80 млн. м² в 2010 году. По международным нормам, годовой объем строительства жилой недвижимости должен держаться на уровне 1 м² на человека (даже в Китае при численности населения в 1,3 млрд. человек объем строительства по результатам 2005 года составил 1,3 млрд. м²). Соответственно, Россия должна строить как минимум 145 млн. м² в год - то есть в 3,5 раза больше, чем сейчас [32, с. 9].

Ипотечное кредитование наиболее активно развивается в регионах с высокими доходами населения, которые в сочетании с ограниченными объемами предложения качественного жилья и определяют рыночные цены.

Объем ввода жилья в России в расчете на 1 млн. руб. реальных доходов населения (в ценах 2006 г.) составил в 2007 году 3,7 м² против 4,7 м² в 1999 г. Уменьшение значения этого показателя свидетельствует о росте неудовлетворенного платежеспособного спроса

на жилье, так как объемы строительства не соответствуют растущим финансовым возможностям населения. Эго является одним из факторов роста цен на жилье и способствует снижению уровня его доступности [27, с. 121].

К 2008 году общий объем жилищного фонда России составил 2,996 млрд. м² (это примерно 20 млн. строений), а средняя обеспеченность граждан жильем — 21,3 м² на человека.

Огромной проблемой остается высокий уровень износа коммунальной инфраструктуры. В России он составляет 60% - из общего количества аварий на водопроводных и канализационных сетях 53% происходят из-за их ветхости [31, с. 10]. Высокий износ мощностей предприятий ЖКХ определяет растущий тренд эксплуатационных затрат. Ныне они практически в полном объеме ложатся на собственников и съемщиков жилья. Таким образом, большинство граждан России вынуждены все больше расходовать на оплату коммунальных услуг и содержание жилья, имея при этом реальную перспективу вывода его из эксплуатации в ближайшие 10-20 лет.

В советский период государство финансировало не только строительство жилья, но и его эксплуатацию. Из-за кардинального сокращения финансирования жилищной сферы в период рыночных реформ сроки ремонта откладывались. В результате масштабы износа сегодня оцениваются на уровне 50-70% жилищного фонда, а объемы ветхого и аварийного жилья достигли 3,1%. По официальным данным, в ветхом и аварийном фонде проживают около 2 млн. человек. Тенденция увеличения доли жилья, непригодного для проживания, уже в ближайшее время может приобрести угрожающие масштабы, когда критическим станет уровень износа зданий, возведенных в первое десятилетие массового строительства [32, с. 9].

Важнейшими проблемами, сдерживающими формирование рынка доступного жилья, остаются: дефицит платежеспособного спроса населения; высокие кредитные ставки; административные барьеры, неурегулированные законодательством взаимоотношения между органами исполнительной власти, застройщиками и строителями (например, на оформление площадок в некоторых регионах требуется около двух лет и порядка 200 подписей); недостаточные объемы строительства жилья, а значит, низкий уровень предложения (в 2006 г. в России было построено 50,6 млн. $м^2$ жилья при потребности населения, как минимум, более чем в 1,7 раза); качество жилищных и коммунальных услуг остается очень низким, а уровень износа коммунальной инфраструктуры – высоким; неразвитость институтов жилищного кредитования и накопительных схем, высокий уровень рисков и издержек; монополизация строительных рынков; отставание инженерной и транспортной инфраструктуры строительных площадок (при этом

удельный вес работ по подключению к инженерной инфраструктуре в стоимости 1 м^2 составляет 35-40%); завышенные цены на продукцию строительного комплекса, зачастую при низком качестве материалов, работ и услуг; малый объем финансирования федеральных и региональных программ; социальное жилье и жилье для инвалидов, ветеранов и других категорий граждан выделяется слишком низкими темпами; дефицит заемных и привлеченных финансовых средств и неиспользованный в полной мере арсенал государственных регулирующих средств воздействия на жилищный сектор экономики и др. [31, 11].

Но в то же время в развитии рынка жилья усилились некоторые положительные тенденции: происходит постоянный рост доходов населения в денежной форме, вследствие чего высвобождаются ресурсы для создания сбережений, наблюдается постепенное повышение доступности приобретения жилья, увеличение объема выдаваемых ипотечных кредитов, усиливается деятельность государственных органов по обеспечению жильем социально уязвимых граждан.

Видимым пробелом российского жилищного законодательства являются нерешенные проблемы современного жилищного законодательства в сфере социального жилья – жилья для малообеспеченных групп населения, не способных самостоятельно решить проблему обеспечения своих семей жильем.

Решить данную проблему можно путем создания в системе оказания государственной помощи гражданам единых механизмов расчета размера предоставляемой помощи, четко разделить категории граждан и формы предоставляемой им государственной помощи: ссуды, субсидии, компенсации, льготы и т.д.

Необходимо шире использовать зарубежный опыт и частично пересмотреть федеральную программу «Доступное жилье» с тем, чтобы включить в нее систему поддержки предоставления жилья в аренду и субсидирования арендной платы, а также исключение возможности использования господдержки для инвестирования в жилье и покупки его обеспеченными слоями населения способствовали бы уменьшению риска возникновения резких колебаний цен на недвижимость и, следовательно, повышению доступности жилья для всех граждан страны [29, с. 121].

Другой немаловажной проблемой жилищного законодательства в сфере социального жилья является отсутствие законодательных документов, регламентирующих механизмы создания жилищного фонда социального использования.

Основным выходом из сложившейся ситуации для России может быть возврат в федеральное законодательство дифференциации форм и методов создания жилищного фонда социального назначения, а также форм управления им и форм собственности -

прямой (например, ТСЖ) и непрямой (жилищные и жилищно-строительные кооперативы), которые почему-то бесследно исчезли из статей Жилищного кодекса.

Сегодня в России необходимо совершенствовать и жилищную политику, и жилищное законодательство - вводить в сферу строительства и ЖКХ некоммерческие формы жилищных объединений, призванных сделать массовым участие самих нуждающихся в решении собственных жилищных проблем. Это особенно актуально в отношении жилищных объединений. В связи с этим логично рассмотреть предложения по формированию и развитию в России некоммерческого жилищного фонда с использованием различных форм его предоставления.

Первое. Должна быть законодательно сформулирована многоуровневая система создания, предоставления и управления некоммерческим жильем, в том числе социальным. Кроме государства и муниципалитетов обеспечением нуждающихся граждан социальным жильем должны заниматься некоммерческие организации, стандарты деятельности которых надлежит сформулировать и законодательно закрепить.

Второе. Законодательно должны быть определены преференции некоммерческих жилищных объединений, для которых должна быть создана система льгот и преимуществ.

Третье. Целесообразно сформировать в России национальную систему по созданию и управлению некоммерческим жильем.

Четвертое. Создание и деятельность специальных сервисных служб по обслуживанию жилищных некоммерческих организаций должны стимулироваться.

Пятое. На финансово-жилищном рынке необходимо законодательно создать систему депозитно-кредитных жилищных банков. Такая система была внедрена в большинстве европейских стран одновременно с ипотечной системой, не являясь ее конкурентом.

Шестое. Необходимо принять специальный федеральный закон «О коммерческих жилищных организациях». Это ключевая идея. В таком законе надо прописать все нюансы для жилищных кооперативов, товариществ, ассоциаций, создаваемых в различных типах застройки: одноэтажной, многоэтажной, дачной.

Также выходом из проблемы по сокращению очереди на предоставление жилья социального использования малоимущими семьями должно стать широкое, законодательно подкрепленное, распространение жилищно-строительных кооперативов, что даст возможность приобретения жилья очередниками по себестоимости.

Для стимулирования малоэтажного жилищного строительства представляется целесообразным разработать закон по развитию ЖСК, который внесет изменения и дополнения в целый ряд действующих законов (Гражданский кодекс, Градостроительный

кодекс, Жилищный кодекс, Земельный кодекс, банковское законодательство и другие законы), а также разработать проект постановления Правительства РФ «Об упрощении предоставления земельных участков для строительства государственного и муниципального социального жилья и строительства индивидуального жилья для малодоходных слоев населения» [30, с. 19].

Эффективной мерой по сдерживанию роста цен на жилье может стать корректировка гражданского законодательства в следующих направлениях. Во-первых, можно значительно увеличить налог на жилье (до 10-20 % в год) для физических лиц в случае превышения нормы в размере 60-80 $м^2$ на одного человека. Указанная мера будет способствовать снижению привлекательности жилой недвижимости как объекта инвестирования. Во-вторых, можно запретить приобретение жилой недвижимости юридическими лицами, а также свести до минимума перевод помещений из жилого фонда в нежилой. Удаление с рынка жилой недвижимости юридических лиц значительно уменьшит спрос на жилье, следствием чего станет снижение цен. В-третьих, можно ввести экспортные пошлины при приобретении жилья нерезидентами в «проблемных» регионах, в первую очередь в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. Размер таких пошлин должен составлять не менее 50-100 %.

Необходима также продуманная и реалистичная политика по оказанию государственной поддержки молодым семьям в приобретении или строительстве жилья, что позволит повлиять на репродуктивное поведение молодежи. С этой целью следует изменить условия реализации программы по обеспечению жильем молодых семей, предусмотрев: 1) предоставление молодым семьям льготного банковского кредита (под 4-5 % годовых) на 15-20 лет; 2) расширение круга лиц, имеющих право участвовать в программе (изменив, например, возрастной критерий отбора, можно увеличить тем самым число семей – участников программы) [30, с.13].

Таким образом, нормативно-правовая база в области регулирования современного российского рынка жилья имеет ряд недостатков, пробелов и несоответствий и нуждается в серьезной доработке. В связи с этим основными направлениями совершенствования российского жилищного законодательства должны стать: доработка законов, направленных на увеличение объемов жилищного строительства и расширение платежеспособного спроса населения как решение задачи по формированию рыночных форм развития жилищных отношений, а также обеспечение прозрачности, открытости и гласности деятельности органов власти по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, перед которыми государство несет социальные обязательства.

Библиографический список:

1. «Жилищный кодекс РФ» от 29.12.2004 N 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004) (ред. от 18.10.2007)/СПС КонсультантПлюс.
2. Постановление Правительства РФ от 17.09.2001 N 675 (ред. от 11.08.2007) «О Федеральной целевой программе "Жилище" на 2002 - 2010 годы»/СПС КонсультантПлюс.
3. Косарева, Н., Туманов, А. Об оценке доступности жилья [Текст]//Вопросы экономики.2007.№7.С.118-135.
4. Минц, В. О факторах динамики цен на жилую недвижимость [Текст] // Вопросы экономики.2007.№2.С.111-121.
5. Назаренко, М., Блохин, А. Создание социального фонда в России - актуальнейшая задача в рамках реализации национального проекта [Текст] // ЖКХ. 2007. № 6. С. 1-21.
6. Филиппова, Е.С. Проблемы реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России [Текст] //Право и собственность.2006.№8. С. 10-13.
7. Шаккум, М.Л. Что мешает реализации жилищного проекта? [Текст] // ЖКХ. 2007. № 5. С. 7-10.
8. Якупова, А.И. Характеристика жилищного законодательства РФ [Текст] //Жилищное право.2007.№4. С.9-13.
9. Рынок жилья в переходной экономике [Текст] / Под. ред. Е. В. Орешкович. Киров: ГИПП «Вятка», 2006,-896 с.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КОМИ

В.А. Иванов, В.В. Терентьев, И.С. Мальцева

В статье рассматриваются состояние земельных и агроклиматических ресурсов, агропромышленного комплекса (АПК), зоны специализации и размещения агропроизводства, предложены концептуальные направления развития сельского хозяйства региона на примере Республики Коми.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, земельный фонд, коллективные сельхозорганизации, Республика Коми, агроклиматические ресурсы, региональный продукт, растениеводство, материальная база, модернизация производства.

Земельные и агроприродные ресурсы

Земельные ресурсы. Земельный фонд Республики Коми на начало 2008 г. составил 41677,4 тыс. га. Среди всех категорий земель преобладают земли лесного фонда – 35950,7 тыс. га (86,3%) и значительную территорию занимают земли особо охраняемых территорий - 2613,1 тыс. га (6,3%), земли сельскохозяйственного назначения составляют 1856,0 тыс. га (4,4%) (рис. 1). На землях сельхозназначения (1110,9 тыс. га), землях особо охраняемых территорий (413,8 тыс. га) и землях лесного фонда (7972,3 тыс. га) расположены оленьи пастбища. Фонд перераспределения земель составил 206,5 тыс. га, ежегодно увеличивается, так как от земель отказываются индивидуальные предприниматели, фермеры и сельхозпредприятия.

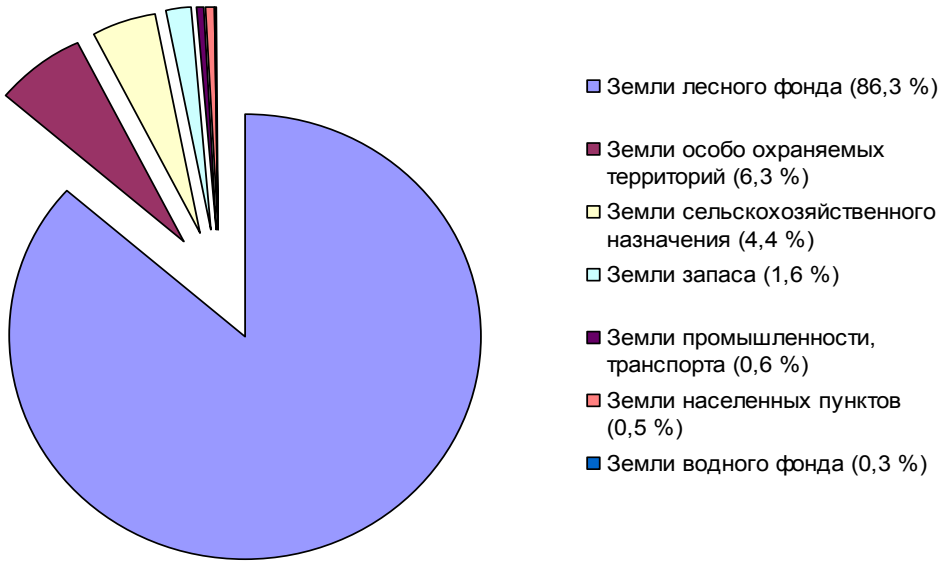


Рис. 1. Структура земельного фонда Республики Коми на начало 2008 г.

Республика Коми занимает 2,4% территории России. При большой площади относительно небольшая часть территории используется для сельскохозяйственных целей – 0,96%. Доля наиболее продуктивных угодий – пашни – составляет лишь 0,3 % площади, в то время как по стране этот показатель равен 7,9 %. Распаханность достигает 25% против 60% в среднем по Российской Федерации. Низкая освоенность территории республики объясняется неблагоприятными для сельского хозяйства природными условиями, огромными площадями, занятыми лесом, и малой ее населенностью.

Для республики характерны не только низкая сельскохозяйственная освоенность территории, но и неравномерность размещения по зонам и административным районам. Основные площади сельскохозяйственных земель сосредоточены в южной и центральной части, а также в Удорском, Ижемском и Усть-Цилемском муниципальных образованиях. В составе сельскохозяйственных угодий преобладают естественные сенокосы и пастбища – на гектар пахотных земель приходится 3,0 га лугов. Распаханность уменьшается с 42% в МО «Прилузский район» до 3% в МО «Усть-Цилемский район».

В целом по Республике Коми сельскохозяйственными организациями используется немногим более половины сельхозугодий (51,5 %), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями – 59,1 % угодий. В наибольшей мере угодья заброшены в северных районах (г. Воркута, Ижемский, Усть – Цилемский районы), а также в Сысольском и Троицко – Печорском районах, что связано с тяжелым финансовым положением, банкротством и ликвидацией сельхозпредприятий в этих

районах. Аналогична ситуация и с использованием земель крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В наибольшей мере сельскохозяйственные угодья заброшены фермерами и индивидуальными предпринимателями в г. Усинске, Ижемском, Усть – Куломском и Сыктывдинском районах. Владельцы личных подсобных хозяйств используют сельскохозяйственные угодья практически полностью.

Основная часть Республики Коми расположена в таежно-лесной зоне, для которой характерно господство подзолистых почв (22% территории). Низкое природное плодородие и дефицит тепла (им характерно длительное сезонное промерзание) определяют слабую продуктивность этих почв. Однако в силу нормального водного режима они довольно активно могут использоваться под пашню.

Агроклиматические ресурсы. Природные условия Республики Коми и, прежде всего, климат, качество почв, вегетационный период сдерживают эффективное развитие сельскохозяйственного производства. Лимитирующим фактором развития растениеводства является теплообеспеченность, которая и принята за основу агроклиматического районирования. По теплообеспеченности вегетационного периода территория республики разделена на четыре агроклиматических района.

Агроклиматический район 1 – холодный, расположен в северной части республики в него входят МО «Усинский район», преобладающая северная часть Усть-Цилемского и Ижемского муниципальных образований, МО «г. Печора», юго-западная часть МО «г. Инта». Природные условия этого агроклиматического района не позволяют широко заниматься земледелием. Лето короткое, прохладное, зима продолжительная, суровая. Главной отраслью сельского хозяйства района является скотоводство, оленеводство. В этом районе можно выращивать раннеспелые сорта картофеля, овощей, но урожай получают не ежегодно, так как повторяемость заморозков в летний период 6-7 лет из 10.

Агроклиматический район II – умеренно холодный. Включает Удорский, южную часть Ижемского, северную часть Княжпогостского, северо-восточную часть Троицко-Печорского муниципальных образований, большую часть МО «г. Ухта» и южную часть МО «г. Печора». Условия этого агроклиматического района более благоприятны, чем предыдущего, для развития земледелия. Выращивают в основном кормовые культуры, картофель, овощи. Луга, расположенные в поймах рек, могут давать высокие урожаи.

В ***III агроклиматический район*** входят Троицко-Печорский (кроме северо-востока), северная часть Усть-Вымского, Корткеросского, Усть-Куломского, южная часть Княжпогостского муниципальных образований и юго-западная часть МО «г. Ухта». Природные условия здесь позволяют возделывать более широкий набор

сельскохозяйственных культур. Главной отраслью сельскохозяйственного производства в этом агроклиматическом районе является молочно – мясное животноводство.

Агроклиматический район IV – умеренно прохладный, занимает южную часть территории республики: Прилузский, Сысольский, Сыктывдинский, южную половину Корткеросского, Усть-Куломского и Усть-Вымского муниципальных образований. Он отличается наиболее высокой в республике теплообеспеченностью вегетационного периода. Сельское хозяйство района имеет молочно-скотоводческое и птицеведческое направление с наиболее развитым в республике земледелием.

Особенно неблагоприятные условия для земледелия в северо-восточной части республики, где преобладают тундровые почвы и крайне ограничены тепловые ресурсы. Здесь продолжительность лета составляет 30-40 дней, а на юге – около 100 дней. В северной части территории в любой из летних месяцев возможны заморозки. Для Крайнего Севера характерен короткий вегетационный период, низкие температуры воздуха и почвы, слабое развитие почвенных процессов, ограниченная деятельность почвенных микроорганизмов, повышенная кислая реакция среды, малое содержание гумуса, доступного растениям фосфора и других питательных веществ, низкая водопроницаемость подстилающих пород и, как следствие, обширная заболоченность. Из-за суровых климатических условий земледелие здесь носит локальный характер. В тундре возможно лишь овощеводство в закрытом грунте, производство кормов для молочного скотоводства путем залужения материковой тундры и создания лугов на днищах спущенных термокарстовых озер.

Южные и центральные районы располагают совокупностью благоприятных агроклиматических условий (достаток тепла, влаги и длинный световой день в период вегетации) обеспечивают эффективное производство картофеля, овощей местного ассортимента (капуста, столовая свекла, морковь, редька и др.) и кормовых культур. При использовании инновационных технологий в зоне реально получать с гектара 200-300 ц картофеля, 300 – 400 ц овощей, 20 – 30 ц озимой ржи, ячменя и овса (в южных районах), 40 – 50 ц сена многолетних трав.

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

Оценка современного состояния АПК

На долю сельского хозяйства приходится около 2,5 % валового регионального продукта, примерно 0,6 % инвестиций в основной капитал, 3,9 % среднегодовой численности занятых в экономике. Отрасль с учетом дотаций с 2005 г. является рентабельной. Отраслевая структура ориентирована преимущественно на молочно-мясное скотоводство, птицеводство, свиноводство и оленеводство. Растениеводство специализируется на производстве картофеля и овощей, а также обеспечивает сочными и грубыми кормами животноводство.

По состоянию на 1 января 2008 г. производством сельскохозяйственной продукции занимались 133 сельхозорганизации, в том числе средних и крупных 73, 92,4 тыс. личных подсобных хозяйств, 274 крестьянских (фермерских) хозяйства, 75,6 тыс. семей садоводов и 30,3 тыс. семей огородников. В общем объеме валового производства сельхозпродукции в 2007 г. на долю сельхозорганизаций приходилось 50,1 %, хозяйств населения – 46,9 %, крестьянских (фермерских) хозяйств – 3,0 %.

Сельскохозяйственные предприятия республики произвели в 2007 г. 49,0 % объема молока, 73,6 – мяса, 99,2 – яйца, 13,4 – овощей и 3,0 % картофеля. Хозяйства населения вырастили 96,1 % картофеля, 85,3 – овощей, произвели 45,7 – молока и 23,1 % мяса. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в 2007 г. составила от общего производства картофеля 0,9 %, овощей – 1,1, молока 5,3 и мяса – 3,3 % (см. табл. 1).

Таблица. 1. Динамика соотношения доли различных социальных типов хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции Республики Коми, %

Вид продукции и категории хозяйств	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Картофель, всего	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	42,1	14,4	9,8	5,9	5,6	3,0
Хозяйства населения	57,9	84,7	89,6	93,5	93,6	96,1
Фермерские хозяйства	-	0,9	0,6	0,6	0,8	0,9
Овощи, всего	100,0	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	89,6	50,7	31,3	14,3	14,3	13,4
Хозяйства населения	10,4	49,2	67,9	84,4	84,9	85,3
Фермерские хозяйства	-	0,1	0,8	1,3	0,8	1,3
Мясо (в живом весе), всего	100,0	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	80,1	58,2	53,4	64,0	70,3	73,6
Хозяйства населения	19,9	40,6	45,6	33,3	26,8	23,1
Фермерские хозяйства	-	1,2	1,0	2,7	2,9	3,3
Молоко, всего-	100,0	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	84,6	63,6	50,0	45,6	48,8	49,0
Хозяйства населения	15,4	35,3	48,8	52,0	48,1	45,7
Фермерские хозяйства	-	1,1	1,2	2,4	3,1	5,3
Яйцо, всего	100,0	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	97,7	95,4	98,7	99,2	98,9	99.2
Хозяйства населения	2,3	4,5	1,3	0,8	1,1	0,7
Фермерские хозяйства	-	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Валовая продукция, всего	100,0	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Сельскохозяйственные коллективные предприятия	80,1	53,0	47,8	45,6	48,4	50,1
Хозяйства населения	19,9	46,1	51,4	52,7	49,6	46,9
Фермерские хозяйства	-	0,9	0,8	1,7	2,0	3,0

Рассчитано по: Сельское хозяйство в Республике Коми: Стат. сб. Сыктывкар, 2007, Сельское хозяйство в Республике Коми: Стат. сб. Сыктывкар, 2008.

Переход к рынку с использованием монетаристских подходов крайне негативно отразился на аграрном секторе Республики Коми. Среднегодовые темпы снижения производства продукции сельского хозяйства за 1991-1995 гг. составили 5,7 %, 1996-2006 гг. – 0,6, 2001-2005 гг. – 1,8 %, 2006-2007 гг. – 7,7 %. За 1990-2007 гг. при значительном сокращении населения республики (с 1245 до 968 тыс. чел.) производство мяса в убойном весе в расчете на одного жителя республики в год снизилось с 31 до 15,7 кг, молока – со 166 до 69 кг, яиц – с 294 до 175 шт., а душевое потребление в год основных продуктов питания жителями сократилось по молоку и молочным продуктам на 172 кг, мяса – 9 кг, яиц – 42 шт. и составляет в настоящее время 230 и 65 кг и 261 шт., соответственно.

Потребительский рынок республики в значительной степени формируется за счет ввоза продовольствия из других регионов страны и из-за рубежа. Доля собственного производства в потреблении населения в 2006 г. составляла: по мясу и мясопродуктам 25,9 %, молоку и молокопродуктам – 31,3, яйцу – 68,4, картофелю – 97,6, овощам – 42,4%. В 1990 г. эти показатели соответственно составляли:38,6%, 39,7, 94,4, 68,0 и 15,7%.

Республика обеспечивает себя картофелем – на 98 %, овощами – на 42 %. Недостаточная обеспеченность собственными продуктами объясняется кризисным состоянием сельского хозяйства, а также низкой конкурентоспособностью продукции местных производителей.

За годы аграрных реформ произошла деградация производственного потенциала отрасли – земельного, материально-технического, кадрового. Численность работников в сельхозорганизациях сократилась в 3 раза. Сельхозугодья за 1990-2007 гг. сократились с 353 тыс. га до 211, посевные площади – со 100,5 до 52,8 тыс. га, поголовье крупного рогатого скота уменьшилось со 173,5 до 43,7 тыс. гол., в т.ч. коров – с 71,0 до 21,0, свиней – со 136,3 до 27,1 тыс. гол., оленей – со 123,6 до 83,5 тыс. гол. Сокращение поголовья крупного рогатого скота, посевных площадей, работников произошло во всех районах, но особенно сильно в сельскохозяйственной зоне Крайнего Севера и в северной. Например, в МО «г. Воркута», поголовье крупного рогатого скота за 1990-2006 гг. сократилось с 9590 гол. до 171, в МО «г. Инта» - с 5445 до 1165 гол., в МО «г. Печора» - 7521 до 1160 гол., в МО «Усть-Цилемский район» – с 16114 до 4141 гол., в МО «Ижемский район» – с 13634 до 3640 гол.

В растениеводстве происходит ухудшение агрохимических и водно-физических свойств почвы, увеличение площадей заболоченных и закустаренных земель в связи с разрушением мелиоративных земель и сокращением мелиоративных работ. Вынос питательных веществ с урожаем из почвы превышает их внесение. В настоящее время на поля вносится 11 кг д.в. минеральных и 3,5 т органических удобрений, что составляет

соответственно 18 и 17 % потребности, необходимой для поддержания плодородия в почве.

Основная часть продукции сельского хозяйства производится в пригородных районах – Сыктывдинском, Корткеросском, в муниципальных администрациях городов округах Сыктывкар, Ухта, Инта и в южном Прилузском районе.

Более половины сельхозорганизаций республики являются неплатежеспособными, треть убыточны. Задолженность организаций кредиторам по виду деятельности «Сельское хозяйство и предоставление услуг в этой отрасли» на конец 2007 г. насчитывала 464 млн. руб., в т.ч. просроченная – 98 млн. руб. Дебиторская задолженность в 2007 г. составила 238 млн. руб., в т.ч. просроченная – 25 млн. руб.

Перерабатывающие предприятия АПК, за исключением предприятий по переработке молока и мяса, работают почти полностью на привозном сырье. Большая часть перерабатывающих предприятий из-за необеспеченности сельскохозяйственным сырьем работает не на полную мощность.

Зоны специализации и размещения агропроизводства. В Республике Коми под воздействием природных и экономических условий сельскохозяйственного производства и общественных потребностей сформировались четыре сельскохозяйственные зоны: Крайнего Севера, Северная, Центральная и Южная.

В сельскохозяйственной зоне Крайнего Севера, куда отнесены МО «г. Воркута» и МО г. Инта», проживало в 2007 г. 16,4 % населения республики, производилось примерно 5,7 % валовой продукции сельского хозяйства, 0,6 % картофеля, 23,9 % - яиц, 5,6 % мяса и 3,0 % молока. Наиболее перспективным для этой зоны является производство молока, яиц, мяса птицы, развитие оленеводства.

К Северной сельскохозяйственной зоне отнесены МО «Ижемский район», МО «Усть-Цилемский район», МО «Удорский район», МО «Троицко-Печорский район», а также МО «г. Вуктыл», МО «г. Печора», МО «г. Сосногорск», МО «г. Усинск» и МО «г. Ухта». Здесь проживало 39,4 % населения республики и производилось 23,6 % валовой продукции сельского хозяйства, 32,5 % картофеля, 12,8 % овощей, 38,2 % молока, 15,3 % мяса, 0,2 % яиц. Специализация этой зоны направлена на производство молока, мяса крупного рогатого скота, развитие оленеводства, а в качестве дополнительных отраслей – производство картофеля и овощей.

В Центральную сельскохозяйственную зону входят МО «Усть-Куломский район», МО «Усть-Вымский район», МО «Княжпогостский район», МО «Корткеросский район», МО «Сыктывдинский район» и МО «Сысольский район» и МО «г. Сыктывкар». Здесь проживает 40,9 % населения республики и производится 61,8 % валовой продукции

сельского хозяйства, 56,3 % картофеля, 65,7 – овощей, 48,4 – молока, 74,7 – мяса, 75,8 % – яиц.

Сельхозпроизводители этой зоны специализируются на производстве молока, мяса птицы, крупного рогатого скота, свиней, яиц, картофеля овощей открытого и закрытого грунта. Часть сельхозпродукции зоны поставляется на север республики

К Южной сельскохозяйственной зоне относятся МО «Койгородский район» и МО «Прилузский район». Здесь проживает 3,3 % населения. На долю зоны приходится 8,9 % валовой сельскохозяйственной продукции, 10,6 – картофеля, 21,5 – овощей, 10,4 – молока, 4,4 – мяса, 0,1 – яиц и 98,3 % зерна.

Перспективы развития сельского хозяйства

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 южной и центральной зон специализации должен быть отдан сельскохозяйственному производству, интегрированному с лесным хозяйством и промыслами. Здесь наиболее интенсивно должна быть использована пашня и природные кормовые угодья.

Главная цель развития АПК Республики Коми заключается в том, чтобы к 2020 г. производить не менее минимального набора основных видов продовольствия, необходимого для сохранения здоровья и устойчивого жизнеобеспечения. Республика в перспективе имеет возможность полностью обеспечить население картофелем и овощами открытого грунта местного ассортимента (кроме ранней продукции), расширить производство овощей закрытого грунта; обеспечить население молоком и молокопродуктами на 40-45%, мясом и мясопродуктами – на 30-35%, диетическим яйцом – на 70 – 75 %; повысить роль региона в производстве продукции рыбоводства, оленеводства, охотничье-промыслового хозяйства, недревесных ресурсов леса (грибов и ягод).

В области специализации и размещения производства в южной сельскохозяйственной зоне предусматривается развитие преимущественно производства молока, мяса крупного рогатого скота, картофеля и овощей. В центральной сельскохозяйственной зоне специализация будет направлена на производство молока, мяса крупного рогатого скота, мяса свиней, картофеля, овощей открытого и закрытого грунта, продукции птицеводства. В северной сельскохозяйственной зоне получит развитие

молочно-мясное скотоводство, оленеводство и картофелеводство (в личных подсобных хозяйствах). В сельскохозяйственной зоне Крайнего Севера сельское хозяйство должно обеспечивать население цельным молоком, диетическим яйцом, продукцией оленеводства.

Кормовые ресурсы в пригородном сельском хозяйстве следует направить прежде всего для производства цельномолочной и кисломолочной продукции. Здесь экономически целесообразно строить в основном высокомеханизированные фермы на 400 коров с удоем 5-6 тыс.кг, с замкнутым циклом воспроизводства стада.

Считаем целесообразным до 2020 г. строительство в пригородной зоне, райцентрах 17-20 молочных комплексов в основном на 400 коров с беспривязным содержанием коров с автоматизированными системами кормораздачи, навозоудаления и поения животных.

В небольших сельских поселениях особенно в глубинных районах могут быть фермы с уровнем концентрации поголовья коров 100-200 голов. В них тоже можно применять современные высокоэффективные средства механизации и автоматизации для выполнения технологических процессов. Там же возможна переработка части молока на сливочное масло и сыр.

В периферийных сельских районах (МО «Усть – Цилемский район», МО «Ижемский район, МО «Удорский район, МО «Усть – Куломский район»), где не получит интенсивное развитие молочное скотоводство, в целях рационального использования кормовых угодий, трудовых ресурсов, наполнения рынка свежей говядиной, целесообразно заниматься мясным скотоводством при условии усиления господдержки отрасли. Исходя из прогнозируемого размещения и специализации сельскохозяйственного производства, закрепленные сегодня за сельскохозяйственными организациями, фермерскими и личными подсобными хозяйствами площади сельхозугодий целесообразно использовать по целевому назначению.

Система кормопроизводства должна быть направлена на круглогодичное полное и гарантированное обеспечение потребности отрасли животноводства основными видами кормов собственного производства при обязательном создании страхового фонда и на обеспечение полноценных рационов для каждого вида скота на определенном этапе содержания и развития. Корма должны содержать достаточное количество обменной энергии, быть сбалансированными по белку, другим питательным элементам, содержать достаточное количество витаминов. Решение этой проблемы будет основано на расширении и обновлении посевов многолетних трав, создании долголетних культурных пастбищ, эффективном использовании естественных кормовых угодий и совершенствовании технологии заготовки кормов. Производство всех видов кормов к

2020 г. намечается довести до 200 – 220 тыс. т корм. ед. Для этого потребуется ежегодно вносить 1670 – 1800 тыс. т органических удобрений и 14,6 тыс. т д.в. минеральных удобрений, в том числе азота – 3,8 тыс. т, фосфора 2,8 тыс. т, калия 8,0 тыс. т. Фактически в 2006 г. было внесено 142 тыс. т органических и 0,58 тыс. т минеральных удобрений, что составляет соответственно 9 % и 4 % от потребности. В настоящее время естественное плодородие почв в республике невысокое и снижается из года в год. По запасам органического вещества 92,2 % пахотных почв республики слабоокультурены: средневзвешенное содержание гумуса составляет 2,32 %. При таком низком уровне органического вещества многие средства химизации не эффективны.

Анализ свидетельствует об экономической целесообразности производства продукции птицеводства в МО «г. Сыктывкар», «г. Инта» и МО «Сыктывдинский район». Себестоимость яиц и мяса птицы на 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 является одной из мер, направленных на поддержание динамичного развития оленеводства в республике. Применяя известные приемы ведения 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 предприятий глубокой переработки и рынка сбыта продукции.

Поголовье оленей в сельхозорганизациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах планируется к 2012 г. сохранить на уровне 62,5-63,0 тыс.гол., а к 2020 г. увеличить до 72-75 тыс.гол. Глубокая переработка оленины с использованием современного высокопроизводительного оборудования будет осуществляться в МО «г. Воркута» и МО «Ижемский район».

В соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства», Федеральной «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» Правительством Республики Коми утверждены Мероприятия по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия в Республике Коми на 2008-2012 гг. Основными целями мероприятий на среднесрочный период являются: повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, производимой на территории Республики Коми; сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов; повышение уровня доходов производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Мероприятия определены по пяти направлениям:

- создание общих условий функционирования сельского хозяйства;
- развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства;
- достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства;
- развитие рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- устойчивое развитие сельских территорий.

Развитию традиционной для Севера отрасли – оленеводства будет способствовать реализация мероприятий, направленных на стабилизацию поголовья северных оленей, а также проведение землеустроительных работ и комплексной ресурсной оценки оленьих пастбищ. Предусматривается оказание государственной поддержки на развитие факторий (промежуточных баз) на путях кочевий оленеводов и коралей, а также по вывозу детей оленеводов на время летних каникул в тундру и обратно.

Мероприятия по развитию рыболовства и аквакультуры направлены на увеличение объемов производства высококачественной рыбной продукции и будут реализовываться в рамках ведомственной целевой программы «Развитие рыболовства, аквакультуры и воспроизводства рыбных ресурсов в Республике Коми (2008-2010 гг.)». В результате объем выращенной рыбы увеличится до 1200 т в год или в 9,5 раз к уровню 2007 г., а реализация выловленной рыбы возрастет почти в 2 раза и составит 200 т.

Мероприятия по развитию растениеводства направлены на приобретение высококачественного семенного материала и стимулирование выращивания кормовых культур и предусматривают поддержку элитного семеноводства и поддержку производителей сельхозпродукции в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, направленную на создание собственной кормовой базы животноводства и увеличение производства продукции растениеводства на низкопродуктивных пашнях. Комплекс мероприятий по поддержке элитного семеноводства включает: оказание государственной поддержки на приобретение элитных семян сельхозкультур; увеличение площади под посадками картофеля с использованием элитного посадочного материала. Для решения вышеуказанных задач необходима реализация следующих мероприятий: оказание государственной поддержки по завозу семян кормовых культур и расширение

посевных площадей кормовых культур. В результате площадь посева к 2012 г. элитными семенами будет составлять 6,5 тыс.га, а удельный вес посадок картофеля с использованием элитных семян в общей посадочной площади (без учета личных подсобных хозяйств) вырастет более, чем в два раза.

В целях достижения финансовой устойчивости сельского хозяйства будут реализованы следующие мероприятия:

- повышение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственная поддержка будет осуществляться посредством предоставления сельхозорганизациям субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученных в российских кредитных организациях и займам, полученных в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах. Объем субсидируемых кредитных ресурсов в 2012 г. составит 814 млн.руб., в т.ч. по инвестиционным – 447 млн.руб. В 2007 г. объем привлеченных кредитов по сельхозорганизациям был равен 57 млн.руб.;
- повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе за счет государственной поддержки личных подсобных хозяйств граждан; государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств; содействия развитию сельскохозяйственных и потребительских кооперативов; повышения доступности малых форм хозяйствования к кредитным ресурсам российских кредитных организаций и заемным средствам сельскохозяйственных кредитных кооперативов. За счет реализации этих мероприятий планируется обеспечить ежегодный прирост реализации продукции, производимой малыми формами хозяйствования до 2-3%;
- модернизация основных средств производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Модернизация будет осуществляться путем реализации мероприятий по: строительству и реконструкции животноводческих помещений, производств по переработке животноводческой продукции; технологическому и техническому обновлению основных средств производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; созданию условий для внедрения в сельскохозяйственное производство высокотехнологических комплексов, машин и оборудования. За счет этих мероприятий коэффициент обновления по тракторам увеличится в 3 раза, по кормоуборочным комбайнам – в 1,7 раза. К 2012 г. против 2007 г. запланировано в 2,5 раза увеличить приобретение тракторов. В настоящее время ведется подготовительная работа по разработке инновационных проектов по строительству и реконструкции животноводческих

помещений. Ежегодно после реконструкции и строительства животноводческих помещений предусматривается вводить от 600 до 1000 скотомест.

Для развития рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на основе повышения конкурентоспособности продукции будут реализованы мероприятия по: совершенствованию механизма предоставления государственной поддержки, направленной на обеспечение производителям сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия компенсации части затрат, связанных с производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции; организации закупок сельскохозяйственной продукции от личных подсобных хозяйств граждан; сертификации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; организации ярмарок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на территории Республики Коми; обеспечению участия производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Коми в размещении заказов на поставку продуктов питания для государственных и муниципальных нужд.

Мероприятия по устойчивому развитию сельских территорий будут осуществляться в рамках подпрограмм «Развитие индивидуального жилищного строительства» и «Содействие в осуществлении реконструкции и строительства объектов коммунальной инфраструктуры», целевой республиканской программы «Жилище» на 2008-2012 гг. и ведомственной целевой программы Министерства промышленности и энергетики Республики Коми «Газификация населенных пунктов Республики Коми на 2007-2009 гг.» (I этап). На финансирование мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, молодых семей и молодых специалистов, проживающих в сельской местности, из республиканского бюджета Республики Коми в 2008-2012 гг. будет направлено 344,5 млн. руб.

На реализацию Мероприятий потребуется более 3,5 млрд. руб. средств республиканского бюджета Республики Коми, в т.ч. 3,2 млрд. руб. на поддержку сельхозпроизводства и 345 млн. руб. на субсидии гражданам на строительство, приобретение жилья в сельской местности. Расходы федерального бюджета за 2008-2012 гг. вырастут в два раза.

В целом реализация всех вышеуказанных Мероприятий позволит увеличить объем производства продукции сельского хозяйства на 10 % к уровню 2006 г. Продажа молока возрастет с 37,5 тыс. т в 2008 г. до 39,6 тыс. т в 2012 г., скота и птицы (в живой массе) соответственно - с 20,7 тыс. т до 24,5 тыс. т, яйца – со 140 до 148 млн. шт. Доля продукции, произведенной в Республике Коми, в общем объеме продовольственных

ресурсов за этот период возрастет по молоку и молокопродуктам с 26,4 до 28,3 %, мясу и мясопродуктам с 26,2 до 27,7 %.

Перспективные организационно-правовые формы организации сельскохозяйственного производства. При решении вопросов о формах хозяйствования на селе важно учитывать местные условия, обычаи и традиции. В отношении республики – более выраженную склонность крестьян к коллективному труду, предпочтительность в сознании крестьян общинного ведения хозяйства, психологию взаимопомощи и взаимовыручки. Сельский человек за два поколения адаптировался к коллективной организации труда. Здесь он рассчитывает на поддержку коллектива в трудную минуту, на помощь в ведении личного подсобного хозяйства, видит гарантированное место работы. Сформировавшиеся в регионе за годы реформ многоукладность и многовариантность организационно-правовых форм сельскохозяйственного производства (сельскохозяйственные производственные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, государственные унитарные предприятия, хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства будут сохраняться и в перспективе. К сожалению за годы реформ многие коллективные хозяйства распались, были разукрупнены, а сохранившиеся резко сократили объемы производства сельхозпродукции, в результате чего снизился их удельный вес, особенно по выпуску картофеля и овощей, продукции животноводства. Значительно увеличилась доля продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах. В настоящее время личное подсобное хозяйство является вынужденной мерой повышения прожиточного уровня сельчан. Вместе с тем, на существенное увеличение производства сельхозпродукции в хозяйствах населения ориентироваться не следует в силу объективных причин – сокращения сельских домохозяйств, ухудшения демографической ситуации на селе, постарения сельского населения и снижения в нем доли дееспособных лиц, сокращения сельских населенных пунктов. Хозяйства населения лишены возможности осваивать средства комплексной механизации, рационально использовать технику в течение года, а затраты на техническое оснащение в расчете на единицу земельной площади значительно выше, чем в сельхозорганизациях. Поэтому необходимо восстановить крупнотоварное сельскохозяйственное производство, которое должно составить основу аграрной экономики. Крупное коллективное производство может осуществляться в предприятиях с различными организационно-правовыми формами хозяйствования. В дополнение к крупнотоварному сектору необходимо развивать малые формы – фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства и садоводческие общества граждан. На основе развития

кооперативных и интеграционных связей оба уклада могут взаимодействовать, используя выгоды специализации и обобществления производства.

В республике возможны несколько вариантов передачи во владение или пользование земли и имущества несостоятельных предприятий инвесторам:

- учреждение нового предприятия с сохранением базового хозяйства – должника;

- присоединение неплатежеспособного предприятия к эффективно хозяйствующей организации с потерей права юридического лица;

- формирование интегрированных структур с уставным капиталом образованным инвестором и неплатежеспособным хозяйством на долевых началах, с переходом контрольного пакета акций инвестору.

Перспективной организационно-правовой формой сельхозпредприятия могут быть агрофирмы, образуемые несколькими сельхозорганизациями и перерабатывающими предприятиями с собственной торговой сетью.

Для повышения эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции в секторе малых форм хозяйствования целесообразно развитие инфраструктурной сети заготовительных, снабженческо-сбытовых, кредитных, страховых и других сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также внедрение в инфраструктуру АПК земельно-ипотечного кредитования.

Резюмируя полученные данные, мы пришли к следующим выводам:

1. Республика Коми использует для сельскохозяйственных целей (без учета оленьих пастбищ) 1% территории. Это объясняется неблагоприятными для сельского хозяйства природными условиями, огромными площадями, занятыми лесом, и малой ее населенностью. Преобладание в составе сельхозугодий лугов позволяет успешно развивать скотоводство. Особую народнохозяйственную ценность имеют крупные массивы пойменных лугов, потенциальная возможность сбора кормов с которых превышает 150 тыс. т корм. ед.

2. Агроприродный потенциал южных и центральных районов обеспечивает эффективное производство картофеля, овощей местного ассортимента, кормов. Агроклиматические ресурсы позволяют получать при использовании современных технологий урожайность картофеля 200-300 ц/га, овощей – 300 – 400 ц/га, зерновых (в южных районах) – 20 – 30 ц/га, сена многолетних трав – 40 – 50 ц/га.

3. Для республики неприемлем принцип самообеспечения продовольствием. В долгосрочной перспективе есть возможность полностью обеспечить население картофелем, овощами открытого грунта местного ассортимента (кроме ранней продукции), на 30-45 % - молочно-мясной продукцией, на 70-75% - яйцом; увеличить

производство продукции рыбоводства, оленеводства, охотничье-промыслового хозяйства, грибов и ягод.

4. Основными направлениями развития АПК являются воспроизводство почвенного плодородия, техническая и технологическая модернизация отраслей растениеводства, животноводства и перерабатывающей промышленности, повышение финансовой устойчивости организаций агропромышленного производства, создание условий для закрепления квалифицированных кадров и повышения уровня жизни сельских жителей.

5. В перспективе ведущую роль в производстве продукции сельского хозяйства будут играть крупные и средние коллективные сельхозорганизации интегрированные с перерабатывающими предприятиями. Фермерский уклад в среднесрочной перспективе не получит существенного развития. Становление крестьянского (фермерского) хозяйства требует больших инвестиций для создания материальной базы и инфраструктуры, много времени, компетентности работы в условиях рынка.

Библиографический список:

1. Сельское хозяйство в Республике Коми: Стат. сб. Сыктывкар, 2007.
2. Сельское хозяйство в Республике Коми: Стат. сб. Сыктывкар, 2008.

ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ ОТ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ

Ищенко С.М.

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с проявлением эффекта синергии от слияния и поглощения компаний. Отмечается, что основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений заключается в стремлении получить и усилить синергетический эффект. Возникающая при слиянии новая корпорация может использовать ряд преимуществ (синергий), которые появляются в результате объединения ресурсов этих корпораций. Автор рассматривает условия возникновения и основные направления проявления эффекта синергии.

Ключевые слова: синергетический эффект, слияние и поглощение компаний, реструктуризация, корпорации, эффект агломерации, централизация маркетинга, финансовая экономия, конкурентные стратегии, прямая и косвенная выгода.

Основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений заключается в стремлении получить и усилить синергетический эффект. Как отмечают Е. Н. Князева и С. П. Курдюмов, синергетическое мировидение позволяет по-новому подойти к проблеме эффективного управления развитием сложных систем (социоприродных, экологических, экономических) [10].

Суть синергетической теории состоит в том, что возникающая при слиянии новая корпорация может использовать ряд преимуществ (синергий), которые появляются в результате объединения ресурсов этих корпораций. Синергетическая теория слияния основывается на том, что менеджеры как корпорации-цели, так и корпорации-покупателя действуют в наилучших интересах своих акционеров, т. е. все их усилия направлены на максимизацию благосостояния последних. В предположениях синергетической теории менеджеры корпорации-покупателя и корпорации-продавца будут заинтересованы в проведении слияния тогда, и только тогда, когда это слияние увеличивает чистое благосостояние их акционеров. Следовательно, основной мотив для менеджмента

[10] Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Указ. соч. С. 160.

корпорации-покупателя при проведении слияния или поглощения заключается в попытке получения синергетических эффектов [11].

Синергетический эффект в экономике может возникнуть в результате:

1) операционной экономии (операционной синергии), основными разновидностями которой являются экономия на масштабе, проявляющаяся в снижении затрат на единицу продукции, как правило, за счет снижения доли постоянных затрат в общем объеме издержек, а также экономия на охвате, возникающая вследствие возможности производить (оказывать) большее количество наименований товаров (услуг), используя имеющиеся в наличии основные фонды, сырье и материалы [12]. Как правило, именно эту цель преследуют корпорации в горизонтальных и вертикальных слияниях [13];

2) эффекта агломерации, при котором издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к товару уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении объема продукции (эмпирические данные показывают, что темп снижения издержек на единицу товара составляет: для корпораций автомобильной промышленности – 12%, сталелитейных и самолетостроительных корпораций – 20%, для корпораций, специализирующихся на производстве полупроводников, - 40% [14]);

3) расширения номенклатуры выпускаемой продукции в результате объединения отдельных производств в общую систему и эффекта комбинирования взаимодополняющих ресурсов (небольшие корпорации, с одной стороны, достаточно часто производят продукцию, в которой нуждаются более крупные корпорации или корпорации, которые хотели бы расширить свой производственный ассортимент за счет этой продукции, но создание аналогичных собственных производств было бы для подобных корпораций экономически не выгодным проектом. С другой стороны, небольшие корпорации часто сталкиваются с проблемой нехватки финансовых ресурсов для финансирования своих новых и уже существующих проектов [15]). Таким образом, в результате интеграции компании приобретают недостающие им ресурсы и активы дешевле, чем они могли бы обойтись при самостоятельном их создании каждой компанией;

---

[11] Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 10.
[12] Авхачев Ю. Б. Указ. соч. С. 19.
[13] Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 11.
[14] Там же.
[15] Там же.

4) повышения эффективности работы с поставщиками в результате приобретения дополнительного рычага снижения закупочных цен путем увеличения совокупного объема закупок и приобретения тем самым возможности пользоваться дополнительными скидками и путем прямой угрозы смены поставщика. Например, при снижении затрат на снабженческую деятельность всего на 10% вполне реально увеличить прибыльность компании на 10 – 20% [16];

5) функциональной синергии (когда целевая фирма оказывается более сильной в тех областях функционирования, где приобретающая фирма проявляет слабость) [17] и взаимодополняемости в области НИОКР (сокращение затрат на НИОКР достигается за счет того, что корпорация-покупатель может использовать научно-исследовательские центры приобретенной корпорации, а также ее работников для разработки и внедрения новых продуктов, товаров и услуг на рынок [18]). А. Г. Грязнова и М. А. Федотова называют данный эффект «эффектом дополнения, когда система восполняет недостающие элементы» [19],

6) централизации маркетинга, или, по определению И. Ансоффа, «торгового синергизма» (в результате возможности реализации стратегии «связанных продаж», возможности предлагать дистрибьюторам более широкий ассортимент продуктов и использовать общие рекламные компании, что позволяет избежать новых инвестиций в развитие сбытовой сети и продвижение продукта);

7) разницы в рыночной цене компании и стоимости ее замещения: зачастую проще купить действующее предприятие, чем создать новое;

8) возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции и возможности конкурировать за крупные, в том числе государственные, контракты, получение которых обеспечивает высокий уровень загрузки производственных мощностей. Основным индикатором увеличения монополистической мощи корпорации принято считать получение корпорацией более высоких прибылей по сравнению с остальными корпорациями в отрасли. Эмпирические данные свидетельствуют, что увеличение доли рынка в среднем на 10% сопровождается увеличением прибыли на 5% [20]. В частности, источником получения более высоких прибылей может быть использование статуса «лидера рынка»: крупные корпорации, являющиеся лидерами своей индустрии, никогда

[16] Дмитриев К. Указ. соч. С. 14.
[17] Дамодаран А. Указ. соч. С. 936.
[18] Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 11.
[19] Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 512.
[20] Рудык Н. Б. Указ. соч.С. 35.

не забывают упомянуть об этом факте в своих рекламных компаниях, причина этого заключается в том, что на покупателей подобный статус оказывает благоприятное воздействие. Эмпирические исследования поведения покупательского спроса подтверждают: отдельные люди склонны к копированию действий толпы, более того, покупатель оценивает продукцию по таким характеристикам, как размер выпустившей ее корпорации, количество лет, в течение которых существует корпорация, и ее репутация [21];

9) ускорения движения компании по стратегической траектории: быстрее решаются задачи роста (возрастает скорость расширения рынка, создания/укрепления занимаемой рыночной ниши, создания новых продуктов). Синергетический эффект, связанный с созданием стратегических преимуществ, выделил Хироюки Итами в исследовании в области повышения эффективности использования ресурсов. Он связывает синергизм с использованием «эффекта безбилетника», когда ресурсы, аккумулируемые в одной части компании, используются одновременно и без каких-либо расходов другими ее частями. Примером такого синергизма является использование сильной торговой марки для вывода на рынок новых товаров, использование благоприятного имиджа компании для привлечения клиентов к новой продукции или использование научных, производственных и управленческих наработок в различных направлениях деятельности компании, т. е. к ресурсам, потенциально способным к созданию синергетического эффекта, Итами относит активы, основанные на информации [22];

10) увеличения политического влияния компании в регионе/стране для отстаивания своих интересов, преодоления законодательных барьеров и ограничений и снижения национальных рисков за счет международной диверсификации.

11) смягчения влияния факторов делового риска, которое может выражаться в снижении размаха колебаний поступлений от продажи товаров и услуг, стабилизации притоков денежных средств от операций компании за счет формирования портфеля активов с разными жизненными циклами и объединения компаний различного профиля деятельности (эффект диверсификации) [23];

12) финансовой экономии: объединение компаний может внести вклад в укрепление платежеспособности, улучшить покрытие выплат по заемным средствам за

[21] Там же. С. 12.
[22] Лапшин П. П., Хачатуров А. Е. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 2. С. 27.
[23] Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 512.

счет дополнительных потоков денежных средств, и, в конечном счете, привести к снижению финансового риска компании, а следовательно, к снижению затрат на капитал, удешевить его привлечение и облегчить к нему доступ. Размер компании нередко сам по себе является гарантом стабильности и позволяет получить более выгодный кредитный рейтинг: финансовые организации дорожат крупными клиентами, что позволяет компании эффективнее использовать инструмент давления. Нередко веской причиной слияний и поглощений является сокращение налоговых платежей в случае, когда высокоприбыльная фирма, несущая высокую налоговую нагрузку, приобретает компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом. Финансовая синергия особенно четко прослеживается в случае конгломеративного слияния. Так, в 1971 г. Вилбуром Левелленом была предложена чистая финансовая рациональность конгломеративного слияния, известная теперь также как эффект страхования корпоративного долга. Левеллен показал, что слияние двух и более корпораций, потоки прибыли которых не коррелируют между собой, снижает риск дефолта по долговым обязательствам новой корпорации и, следовательно, увеличивает потенциал использования корпорацией долгового финансирования. Возможность увеличения долговой нагрузки корпорации создает ее акционерам хорошо известный налоговый щит – уменьшение размеров налогооблагаемой прибыли, так как платежи по долговым обязательствам во многих странах вычитаются из налогооблагаемой прибыли [24];

13) финансовой синергии, теория которой, оправдывающая существование конгломератов, была предложена в 1999 г. Флак и Линчем. Теория утверждает, что главным мотивом конгломератного слияния является желание одной из компаний решить проблему нехватки ресурсов для проведения выгодного инвестиционного проекта. Компания, испытывающая финансовые затруднения, но имеющая прибыльный инвестиционный проект (или целую серию таких проектов) в силу агентских проблем и асимметрично распределенной информации между менеджерами компании и внешними инвесторами, считающими проект чрезмерно рискованным, не может привлечь финансирование под его проведение. В этой ситуации компания вливается в конгломерат и там получает необходимое финансирование. Более формально финансовая синергия может быть определена следующим образом: объем финансирования, который может привлечь конгломерат, всегда больше или равен объему финансирования, который могли

[24] Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 39 - 40.

бы привлечь компании, составляющие конгломерат, будучи отдельными бизнес-единицами [25];

14) дифференцированной эффективности, означающей, что управление одной из фирм было неэффективным и после слияния активы фирмы станут более производительными [26]. В экономике в целом и в отдельных ее отраслях всегда можно найти корпорации, текущая стоимость которых занижена вследствие неэффективного управления ее активами текущим менеджментом, которое может быть результатом неспособности или нежелания менеджмента корпорации максимизировать рыночную стоимость своей компании. Здесь синергия понимается как приложение управленческих способностей менеджеров корпорации-покупателя к неэффективно используемым активам корпорации-цели. Этот синергетический эффект был открыт в 1965 г. Генри Манне [27];

15) совершенствования корпоративной стратегии и культуры [8, с. 3] и проявления эффекта объединения управленческих способностей команды, или командной синергии: в команде участники чувствуют себя в безопасности, она дает ощущение принадлежности к коллективу, что является очень сильным мотивом, особенно для российской культуры. Команда признает и поощряет индивидуальные особенности своих членов, вклад каждого в общее дело, участники разделяют чувство гордости за совместные достижения. В результате внешний мир считает команду (корпорацию) более мощной и влиятельной социальной единицей;

16) эффекта от переноса компетенции: управляющая компания может обладать уникальной компетенцией, управленческим «ноу-хау», умением создавать эффективные системы управления, способным обеспечить конкурентоспособность на рынке. При слиянии данная компетенция переносится на вновь приобретенную бизнес-единицу. Компании, «делающие ставку» на политику поглощений («компании-рейдеры»), стремятся получить доступ к коммерческим секретам компаний – кандидатов на поглощение, касающимся перспектив их доходов, - информации о готовящихся новых продуктах и контрактах [28];

17) ликвидации дублирующих функций (сокращения управляющего и обслуживающего персонала, а также ряда схожих функциональных подразделений (бухгалтерия, управление финансового контроля, исследовательские и сбытовые

[25] Там же. С. 145.
[26] Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. Т. 1 / Пер. с англ. Под ред. В. В. Ковалева. СПб: Экономическая школа, 1997. С. 403 - 404.
[27] Рудык Н. Б. Указ. соч. С. 13.
[28] Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. С. 128.

подразделения) и создания единых централизованных подразделений, что приведет к значительному снижению затрат на их содержание. Например, при реструктуризации холдинга «Солнечные продукты» (Саратов) были централизованы следующие функции: кредитование, закупка сырья и материалов, а также юридическая, финансовая и кадровая службы (в части методологии), производственные службы (в части бюджета капитальных затрат), дистрибуция и маркетинг. Однако следует учитывать тот факт, что излишняя централизация, в то же время, является главной проблемой холдинговых компаний. Как только топ-менеджмент начинает централизовывать большую часть управленческих функций, в подразделениях наступает паралич, они не хотят брать на себя ответственность. Поэтому для географически диверсифицированного бизнеса к излишним полномочиям центра надо относиться очень осторожно [29].

А. Г. Грязнова и М. А. Федотова также отмечают, что синергия может проявляться в двух направлениях:

1) прямая выгода (увеличение чистых активов денежных потоков реорганизованных компаний). Добавленная стоимость объединения формируется за счет операционной, управленческой и финансовой синергии;

2) косвенная выгода (увеличение рыночной стоимости акций объединенной компании в результате повышения их привлекательности для потенциального инвестора. Информационный эффект от слияния в сочетании с видами синергий, получаемых в качестве прямой выгоды, может вызвать повышение рыночной стоимости акций или изменение мультипликатора P/E (соотношение между ценой и прибылью), а, как известно, целью управления акционерного общества является повышение благосостояния акционеров, следовательно, увеличение прибыли на акцию) [30].

В качестве примера сделки по слиянию с проявлением эффекта синергии можно привести действия одной из крупнейших ТНК на рынке потребительских товаров – Unilever в конце 90-х гг. XX в. Англоголландская группа Unilever, выпускающая продукты питания и товары ботовой химии, объявила о слиянии с Bestfoods – самой «лакомой» компанией на американском рынке продуктов питания. Ее наиболее известные брэнды – Hellman’s, Mazola и Skippy. Это слияние крупнейшее в отрасли за последние 12 лет. Unilever заплатит за американскую компанию 20,3 млрд. долл. и возьмет на себя обязательства по долгам на сумму 4 млрд. долл. В результате сделки на глобальном рынке возникнет компания с годовым объемом продаж продуктов питания 30,4 млрд. долл., т. е.

[29] Дмитриев К. Указ. соч. С. 17 – 18.
[30] Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 516 - 517.

вторая по величине после швейцарской Nestle (45,9 млрд. долл. в 1999 г.). При этом общий годовой объем продаж Unilever, включая хозяйственные товары, составит 52,3 млрд. долл. По предварительным подсчетам, поглощение Bestfoods сократит объем годовых издержек Unilever на 750 млн. долл. Кроме того, слияние выведет группу в лидеры рынка и создаст базу для дальнейшего роста в момент, когда уровень продаж нескольких брэндов Unilever начал снижаться [31].

Таким образом, при осуществлении сделок слияний и поглощений компаниями движут различные мотивы. Американский экономист Байд исследовал мотивы, стоящие за 77 приобретениями в 1985 и 1986 гг., и сообщил, что операционная синергия была основным мотивом одной трети поглощений [32]. Российский специалист в области теории и практики слияний и поглощений А. Маршак выделяет следующие базовые цели, которые может преследовать компания в ходе осуществления сделок слияний-поглощений [33]:

1) «защитные» цели (связаны с расширением доли рынка и выходом на новые рынки, а также и с избавлением от существующих конкурентов за счет их поглощения);

2) «инвестиционные» цели (необходимость оптимального размещения свободных средств, скупка недооцененных активов);

3) «информационные» цели (улучшение информированности о технологиях и экономических показателях рынка за счет присоединения технологического и человеческого комплекса поглощаемой компании, реже - информация о предпочтениях клиентов, например, за счет выкупа дилерских сетей);

4) цели получения преимуществ в конкурентных стратегиях (диверсификация товарной номенклатуры, соответственно, снижение рыночных рисков, связанных с динамикой спроса; сокращение времени выхода на рынки за счет приобретения действующих компаний; выход на рынки других стран); сделки слияния и поглощения могут быть использованы как инструмент конкурентной стратегии для создания устойчивого преимущества, чтобы повысить барьеры для входа на рынок для потенциальных конкурентов;

5) «цели акционеров» (привлечение стратегических инвесторов, личное обогащение), отдельные акционеры могут иметь свои интересы.

Более общей является классификация, предложенная в исследованиях процессов слияний-поглощений, осуществленных международной консалтинговой компанией

[31] Авхачев Ю. Б. Указ. соч. С. 14.
[32] Дамодаран А. Указ. соч. С. 931.
[33] Авхачев Ю. Б. Указ. соч. С. 15.

KPMG, в соответствии с которой основные цели, преследуемые компаниями при совершении сделок: максимизация рыночной стоимости компании, расширение доли рынка, расширение территориального «охвата» рынка. Осуществленное в 2001 г. исследование KPMG показало, что основными мотивами к осуществлению сделок для международных компаний являются: максимизация доли рынка (29% от обследуемой совокупности компаний), доступ к новым территориальным зонам хозяйствования (28%) [34]. Данные исследований KPMG представлены на рисунке 1.

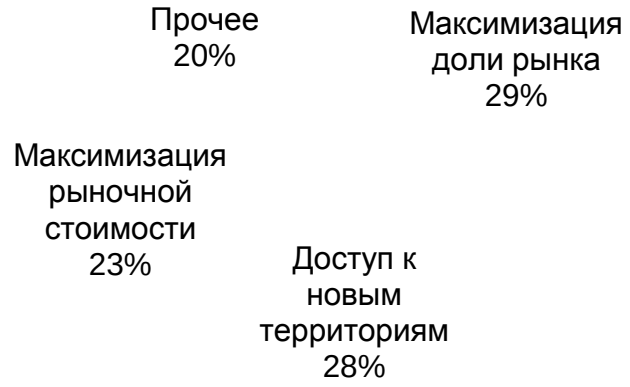


Рисунок 1. Основные экономические мотивы для сделок M&A в международных компаниях по данным исследований KPMG [35]

Кроме того, есть существенные отраслевые различия по целям заключения сделок. Например, в отрасли телекоммуникаций основным побудительным мотивом для сделок является расширение целевой аудитории и рынка, в сфере фармацевтики - снижение издержек на НИОКР и расширение товарной номенклатуры [36].

Следует отметить, что по мнению Т. Коупленда, Т. Колера и Дж. Муррина, именно синергетические эффекты, которые сулит объединение компаний, выступают критерием отсева, на основании которого отбираются наиболее подходящие кандидаты на слияние или поглощение. На основе оценки синергетических преимуществ и будет установлена максимальная цена, которой станет придерживаться компания-покупатель в своей четко спланированной стратегии переговоров [37].

[34] Там же. С. 15.
[35] Там же. С. 16.
[36] Там же. С. 16.
[37] Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Указ. соч. С. 150.

Библиографический список:

1. Беляева И. Ю., Беляев Ю. К. Российский рынок слияний (поглощений): эволюция и перспективы развития // Финансы и кредит. 2005. № 26. С. 17 - 18.
2. Дмитриев К. Реструктуризация бизнеса // Финансовый директор. 2004. № 9. С. 18.
3. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2003. С. 333.
4. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 511.
5. Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 9.
6. Рудык Н. Б. Методы защиты от враждебного поглощения: Учебное пособие. М.: Дело, 2006. С. 10.
7. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Омега-Л, 2006. С. 33.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

Корепанов Н.А., Забоев А.А.

В статье рассматривается государственный контроль как институт повышения конкурентоспособности и снижения рисков в недропользовании. Особое внимание уделяется правовому регулированию недропользования и государственной системе лицензирования. Сделан вывод, что органы государственного контроля в сфере недропользования являются эффективным и реальным институтом по защите интересов государства и общества. Применяемый инструментарий контрольно-надзорной деятельности обеспечивает рациональное использование и охрану недр, однако для придания этому процессу динамизма требуется четкая, выверенная и обоснованная сумма правил взаимодействия государства и бизнеса в сфере недропользования.

Ключевые слова: государственный контроль, конкурентоспособность, риски, недропользование, институт, сырьевой сектор экономики, доходы, бюджет, частно-государственные проекты.

Российская экономика с преобладающим сырьевым сектором это реальность и основа для модернизации экономики, придания ей инновационного качества.

Важное место в сырьевом секторе экономики России отводится минерально-сырьевому сегменту. За счет включения этого ресурса в хозяйственный оборот, в условиях жесткой международной конкуренции, за последние 8 лет, страну удалось привести к состоянию экономической и политической стабильности, приблизить к этапу решения многих накопившихся социально-экологических проблем. И сегодня, недра России продолжают играть ведущую роль в устойчивом развитии экономики страны, формируют спектр международных отношений.

Недра представляют собой особо ценное государственное имущество, доходы от использования которого составляют более 60% налогов и около 70% валютных поступлений в бюджет [5]. Категория имущества за недрами закреплена п.1 ст. 130 Гражданского кодекса РФ, которая гласит: « К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) … относятся земельные участки, участки недр…» [2]. Как

видно, этим законодательным положением за недрами и всем, что с ними связанно, закреплена категория имущества.

В этой связи актуальным становится вопрос повышения конкурентоспособности и снижения рисков недропользования под углом государственно-частного партнерства и влияния на этот процесс института контроля.

Общеизвестно, совместные частно-государственные проекты в сфере недропользования сопряжены с высокими рисками, что вызывает необходимость эффективного управления ими.

Снижение рисков комплексная проблема, которая решается на основе задействования инвестиционных, технологических, контрольных и иных институтов в рамках распределения ответственности между участниками процесса недропользования – государства и бизнеса.

Исторически недропользование как сфера деятельности до 90-х годов находилась в руках государства. С переходом к либерально-консервативным доктринам политического развития в 90-е годы в стране объекты недропользования стали переходить в управление частных компаний. На бизнес-структуры были возложены функции хозяйственного ведения, инвестирования, производства геолого-разведочных работ (ГРР), разработки месторождений и др. Частному сектору переданы права на пользование недрами и распоряжение минерально-сырьевыми ресурсами (МСР). При этом государство передало бизнес-структурам не только право пользования недрами, но и основную часть рисков, оставив за собой право распоряжаться недрами. В настоящее время распределенный фонд недр практически весь закреплен за частным сектором. По состоянию на 01.01.2007 г. действующих лицензий только на углеводородное сырье 2927 [9].

Вполне естественно, что с формированием новой системы недропользования начали образовываться и новые модели снижения рисков недропользования:

- правовые;
- контрольно-надзорные;
- административные;
- информационные и др.

Итак, частный сектор, как деловой партнер государства, получил административно-хозяйственную свободу на объектах недропользования, являющихся собственностью государства, а также право присвоения прибыли в качестве компенсации за повышенные риски. Государство оставило за собой регулирующие и контрольные функции, в частности по установлению условий пользования недрами и контролю за их исполнением недропользователями.

Надо признать, процесс передачи бизнесу части функций государства в сфере недропользования в России проходит крайне противоречиво, непоследовательно, с издержками и повышенными рисками как для бизнеса, так и для общества. Поэтому представляет интерес анализ деятельности института государственного контроля в России по повышению конкурентоспособности и снижению рисков недропользования.

Понятие риск следует рассматривать как вероятность наступления событий, в результате которых возможны непредвиденные потери дохода, имущества, денежных средств и т.п. Следовательно риски наступают при влиянии каких-либо факторов (событий).

Из многочисленного количественного ряда действующих факторов риска в недропользовании предлагаются к рассмотрению те из них, которые на мой взгляд определяют состояние недропользования и могут изменять свое влияние в зависимости от состояния контрольно-надзорной деятельности. К таким факторам риска можно отнести:

1) правовое обеспечение недропользования;

2) государственную систему лицензирования;

3) условия пользования недрами.

Правовое регулирование недропользования.

Анализ практики государственного геологического контроля показывает - право может быть отнесено к фактору риска, и при этом быть инструментом снижения рисков (социального, экономического, геологического, экологического и др.) поведения субъектов. Право – это совокупность общеобязательных правил поведения (норм), узаконенных возможностей человека, санкционированных, регулируемых и охраняемым государством [10].

Для изучения влияния права, как фактора риска, следует установить структурные элементы деятельности определенные нормой права.

Структурно недропользование можно представить как единство видов пользования недрами. Недра предоставляются в пользование для:

1) регионального геологического изучения, проводимого без существенного нарушения целостности недр;

2) геологического изучения, включающего поиски и оценку месторождений полезных ископаемых;

3) разведки и добычи полезных ископаемых, в том числе использование отходов горнодобывающего и связанных с ним перерабатывающих производств;

4) строительства и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых;

5) образования особо охраняемых геологических объектов, имеющих научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное и иное значение;

6) сбора минералогических, палеонтологических и других геологических коллекционных материалов.

По своей сущности право становится фактором риска при условии: отсутствия нормы права, что инициирует ролевой хаос, возможности многовариантности толкования нормы, противоречивости норм права действующему законодательству, политизации права и др.

В качестве объекта анализа рассмотрим право геологического изучения, включающего поиски и оценку месторождений полезных ископаемых, право разведки и добычи полезных ископаемых. Так, согласно действующему Закону РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 «О недрах» (в редакции Федерального закона от 03.03.95 г. № 27-ФЗ, с изменениями от 26.06.2007 г.) отсутствуют понятия «геологическое изучение», «поиски», «оценка», «разведка», «добыча» и т.д. Таким образом, с отсутствием понятийного аппарата, созданы условия для вольного трактования данных видов пользования недрами в зависимости как от профессиональной подготовленности специалистов, так и учета определенных интересов (при решении вопроса о налогооблагаемой базе, защиты позиции в судебном порядке и др.), что не допустимо с позиций государственных интересов.

Далее, Закон РФ «О недрах» свел в единую норму права два существенно отличающихся друг от друга вида пользования недрами – разведку и добычу. При этом, Временным положением об этапах и стадиях геологоразведочных работ на нефть и газ, утвержденным приказом МПР России от 7.02.2001 г. №126, устанавливается, что геологоразведочные работы - это самостоятельный вид недропользования и подразделяется на региональный, поисково-оценочный, разведочный этапы с выделением стадий [8]. Данное определение геологоразведочного процесса имеет целью установление рациональной последовательности выполнения различных видов геологоразведочных работ и общих принципов оценки их результатов для повышения эффективности использования недр.

Заметим, этот же закон не дает понятия «существенных условий лицензий», что на практике не позволяет органам государственного геологического контроля, в интересах государства, инициировать досрочное прекращение, приостановление или ограничение права пользования недрами недобросовестных представителей бизнеса.

Сегодня действующее законодательство о недрах не отражает специфики геологического изучения и добычи в зависимости от вида полезного ископаемого, региональных особенностей (климатических, географических и рыночных условий). Данную позицию разделяет Л.В. Каланда, отмечая, что в действующем законе о недрах и его проектах нет норм, которые бы отражали эту специфику[6].

Раскрывая сущность права как фактора риска, следует иметь в виду следующее: в процессе интеграции страны в мировую экономику трансформировались многие понятия, в том числе в сфере недропользования. Поэтому уже сегодня надлежит уточнить такие понятия как геологоразведка, ВМСБ, добыча, существенные условия лицензий и др. и закрепить их законодательно, в целях снижения риска недропользования.

В итоге приходим к выводу о том, что в одном случае отсутствие в законе о недрах нормы, раскрывающей понятийный аппарат пользования недрами, а в другом – противоречивость норм представленных в различных нормативных актах в сфере недропользования свидетельствует о наличии фактора риска, как правовое обеспечение недропользования.

Очевидно, действенной мерой по снижению фактора риска недропользования, в основе которых лежит норма права, следует признать необходимый рост профессионализма, укрепление исполнительской дисциплины специалистов, занимающихся правоустанавливающей и правоприменительной практикой. Важным направлением остается усиление государственного контроля за исполнением субъектами экономики требований законодательства, правил, норм в сфере недропользования. По своей сути органы госгеолконтроля экспертируют действующее законодательство на адекватность реалиям жизни.

Результирующие документы (акты проверок, предписания по устранению нарушений законодательства) направляются недропользователям, для мер реагирования в Департамент СЗФО, Росприроднадзор, МВД РК, Прокуратуру РК, органы исполнительной власти Республики Коми, в отдельных случаях депутатам Госдумы и другим заинтересованным организациям, что является важным условием для совершенствования законодательства.

Из изложенного выше следует:

1) нормы права являются серьезным фактором риска недропользования, который возможно минимизировать как со стороны государства, повышая прогнозируемость «правил игры», так и бизнеса, обеспечивая неукоснительное соблюдение законодательства о недрах Российской Федерации и при проявляя инициативу по совершенствованию законодательства на основе апробации норм права.

2) снижению фактора риска недропользования способствует качественно записанная норма права. В процессе нормотворчества следует отдавать предпочтение нормам прямого действия, что безусловно положительно скажется на их понимании и исполнении субъектами отношений в сфере недропользования.

Государственная система лицензирования

Государственная система лицензирования - это единый порядок представления лицензий на право пользования недрами путем проведения конкурсов и аукционов. Задачей государственной системы лицензирования является обеспечение:

- практической реализации государственной программы развития добывающей промышленности и минерально-сырьевой базы;

- социальных, экономических, экологических и других интересов населения, проживающих на данной территории и всех граждан Российской Федерации;

- развитие рыночных отношений, проведение антимонопольной политики в сфере пользования недрами и др.

Постановлением Правительства РФ от 17.06.2004 г. № 293 «Об утверждении Положения о Федеральном агентстве по недропользованию» данный федеральный орган исполнительной власти наделен функцией управления государственным имуществом в сфере недропользования[7].

Передача права пользования недрами бизнес-структурам, через конкурсы и аукционы, позволяет государственным органам управления фондом недр решать задачи, которые стоят перед системой лицензирования.

Почему система лицензирования недропользования рассматривается как фактор риска? Дело в том, что в последние годы государственная система лицензирования реализуется преимущественно через одну форму – аукцион, что не отвечает концепции закона о недрах.

Победителем и, следовательно, обладателем лицензионного участка недр при аукционе становится тот, кто принимает на себя максимальное финансовое предложение учредителей аукциона, так как основным критерием для выявления победителя при такой форме является размер разового платежа[4].

В отличии от аукциона, основными критериями для выявления победителя при проведении конкурса на право пользования участком недр являются: научно-технический уровень программ геологического изучения и использования участков недр, полнота извлечения полезных ископаемых, вклад в социально-экономическое развитие территории, сроки реализации соответствующих программ, эффективность мероприятий

по охране недр и окружающей среды, учет интересов национальной безопасности Российской Федерации[4].

В связи с этим на деле произошел отход от состязательности, конкуренции претендентов на получение права пользования недрами – по технологическим, экологическим, социально-экономическим и иным важным в сфере недропользования критериям.

Практика контроля показывает, значительная часть «вновь испеченных» пользователей недр не представляют недропользование как сферу своей деятельности и начинают реализовывать «приобретенное право» в качестве товара, имеющего потребительские свойства и спрос на внутреннем и международном рынках. Не осуществляя ввод в хозяйственный оборот объекты права, то есть непосредственное пользование недрами, они оставляют без внимания интересы государства и общества. Есть немало примеров, когда к пользованию недрами не приступают годами или создается видимость недропользования. Так, Управлением Росприроднадзора по Республике Коми в ходе проверок в 2007 году выявлено 127 нарушений. Наиболее характерными нарушениями являются:

- несоблюдение проектных технологических показателей разработки месторождений;

- проведение работ без наличия государственной экологической экспертизы;

- несоблюдение условий лицензионных соглашений по срокам начала работ и подготовки проектных документов.

Данный фактор риска разрушает геологоразведочный процесс, систему воспроизводства минерально-сырьевой базы, препятствует осуществлению рационального недропользования и стабильной добычи полезных ископаемых, при росте востребованности минерально-сырьевых ресурсов экономикой страны, снижает конкурентоспособность минерально-сырьевых ресурсов на международном рынке.

Конкурентоспособность – это способность (возможность) субъекта экономики выдержать условия конкуренции и выжить в условиях рынка. Конкуренция - соперничество, соревнование людей, организаций в достижении сходных целей, лучших результатов в определенной общественной сфере. Всем очевидно, что конкуренция получает широкое распространение именно в рыночной экономике, которая создается в России. Поэтому к вопросу конкурентоспособности минерально-сырьевого сектора экономики страны должно уделяться значительно большее внимание как со стороны государства, институтов управления фондом недр и контрольно-надзорной деятельности, правоохранительных органов, так и бизнес-структур.

В целях минимизации данного фактора риска недропользования необходимо, во-первых, уже на этапе отбора претендентов на право обладания лицензионным участком недр установить системный государственный контроль. В его основе проверка соответствия заявителя требованиям установленных критериев, не ограничиваясь только финансовыми возможностями заявителей. Определяющими критериями могли бы стать сроки начала ГРР, освоение капитальных средств, рациональное использование и охрана недр. При этом система контроля должна быть открытой, публичной для всех ее участников и общественности.

Во-вторых, следует обеспечить функционирование государственной системы лицензирования комплексно, используя в полной мере возможности предусмотренных законом о недрах. В данном случае исходным пунктом должно быть профессиональное кадровое обеспечение, способное понимать, что система государственного лицензирования функционирует ради настоящего и будущего.

В-третьих, установить четкие критерии (условия пользования недрами) определяющие добросовестность пользователей недр и эффективные инструменты контрольно-надзорных мер со стороны государства по «очищению» сферы недропользования от недобропорядочных представителей бизнеса.

Условия пользования недрами.

Фактором риска недропользования также являются условия пользования недрами. Почему допускается такое утверждение? Как уже ранее было отмечено, недра – это собственность государства. Поэтому в зависимости от изменения целей и задач государства на определенных этапах его развития, могут изменяться и условия пользования недрами.

Следует иметь в виду, что на условия пользования недрами также оказывает влияние процесс интеграции России в мировую экономику. А это обязывает нас учитывать национальные интересы, в их числе создание надежной минерально-сырьевой базы для удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики России и ее партнеров, не забывать экологические, социально-экономические, демографические и оборонные аспекты страны.

Таким образом, условия пользования недрами как фактор риска являются сложными по своему составу и целеполаганию и важными при организации процесса недропользования. Через них отражаются интересы государства и общества, затрагивающие сферу недропользования.

В этой связи действующее законодательство о недрах определило для пользователей недр так называемые основные условия пользования недрами. Тем самым регламентирующий минимум, определяющий отношения государства и бизнеса, который прогнозируется с определенной степенью точности на конкретный период времени, в зависимости от вида недропользования (геологическое изучение, добыча полезных ископаемых и др.), имеется и представлен следующим рядом требований:

- данные о пользователе недр, получившем лицензию и органах, предоставивших лицензию, а также основание предоставления лицензии;

- данные о целевом назначении работ, связанных с пользованием недрами;

- указание пространственных границ участка недр, предоставляемого в пользование;

- сроки действия лицензии и сроки начала работ;

- условия, связанные с платежами, взимаемыми при пользовании недрами, земельным участками, акваториями;

- согласованный уровень добычи минерального сырья, право собственности на добытое минеральное сырье;

- условия выполнения установленных законодательством, стандартами (нормами, правилами) требований по охране недр и окружающей природной среды, безопасному ведению работ и др.

Все условия, в том числе указанные выше и форма договорных отношений субъектов недропользования закрепляется лицензией (специальное государственное разрешение) на право пользования недрами. При этом законодатель установил, что:

1) лицензия является документом, удостоверяющим право ее владельца на пользование участком недр на определенных условиях при их соблюдении;

2) в случае возникновения обстоятельств, существенно отличающихся от тех, при которых лицензия была предоставлена по обращению пользователя недр, условия могут быть пересмотрены органом, предоставившим лицензию.

Данный порядок позволяет говорить о наличии законодательно оформленного механизма государственно-частного партнерства в сфере недропользования.

Надо признать, система партнерских отношений государства и бизнеса в сфере недропользования далека от совершенства, но она, являясь основополагающим элементом функционирования смешанной экономики в России, поэтому требует к себе более пристального внимания ее субъектов отношений.

Сегодня экономический эффект для общества от «партнерства» заключается в реальном приближении возможности для решения накопившихся за многие годы социально-экономических и экологических проблем, сказывающихся на качестве жизни

граждан Российской Федерации. Партнерские отношения способствуют развитию институтов рынка, частной собственности, предпринимательской инициативы. По существу формируется новый вид организации работы, новые механизмы регулирования в сфере недропользования и экономики в целом.

Объективными условиями достижения экономического эффекта от партнерства государства и частного бизнеса, по сути является выполнение сторонами взятых на себя обязательств (условий пользования недрами). Однако достижение цели сопряжено с проблемой, которая заключается прежде всего в так называемом «человеческом факторе»:

- непрофессиональное составление условий пользования недрами управленцами при молчаливом согласии представителей бизнеса;

- недобросовестное, а порой пренебрежительное отношение к исполнению условий пользования недрами, закрепленных лицензией, субъектами этих отношений.

Данная тенденция подтверждается многочисленными нарушениями, выявленными Росприроднадзором в ходе проверок недропользователей, данные о количестве которых за 2000-2007 годы приведены на рис. 1.

Рис. 1. Количество нарушений в сфере недропользования в 2000-2007 годах

Проверки недропользователей, проводимые органами госгеолконтроля, указывают на многочисленные факты нарушений законодательства, связанных с отсутствием ряда основных показателей в лицензионных соглашениях, такие как сроки подготовки

проектных документов, объемы и виды ГРР, сроки ввода месторождений в эксплуатацию, уровни объемов добычи и др. Очевидно, при таком подходе к формированию лицензионных соглашений между государством и недропользователями трудно прогнозировать и тем более достичь нужных результатов. Кроме того, при отсутствии ряда конкретных условий пользования недрами (критерии оценки) органы государственного геологического контроля не имеет реальной основы по решению главной задачи – обеспечить рациональное использование и охрану недр при неукоснительном соблюдении всеми пользователями недр установленного порядка пользования недрами, требований законодательства Российской Федерации и утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, правил ведения государственного учета и отчетности (положение о госгеолконтроле).

Проявление нигилизма пользователей недр к законодательству о недрах подтверждается табл. 1, из которой видно, что доля нарушений лицензионных соглашений в сфере недропользования от общего количества нарушений за период 2000 – 2007 годы составила от 24,1 до 52%.

В среднестатистическом измерении каждый третий проверенный объект недропользования в конфликте с законом. Государство, как собственник недр, в результате не выполнения или несвоевременного выполнения пользователями недр лицензионных условий, фактически попадает в «миникризис», составляющими которого являются недополученные от запланированных объемы минерально-сырьевых ресурсов. Государство как субъект рыночных отношений получает проблемы по обязательствам поставок МСР на внутренний и внешний рынок, что в принципе не допустимо и должно своевременно пресекаться.

Какие меры по минимизации данного фактора риска недропользования в данном случае можно предложить?

С позиции государства:

1) качественно, профессионально формировать условия пользования недрами, в том числе лицензионных соглашений, которые должны способствовать достижению рационального использования и охраны недр, снижению техногенной нагрузки на окружающую природную среду;

2) условия лицензионных соглашений должны четко и понятно регламентировать право и обязанность недропользователей по всему спектру отношений с государством, от проводимой политики (инвестиционной, геологической, технологической, экономической, экологической и др.) до бюджетных обязательств за пользование природными ресурсами.

Условия пользования недрами должны отвечать принципам точности и определенности формулирования интересов государства, содержанию объемных и количественных показателей ГРР и добычи полезных ископаемых и реальности сроков исполнения и др;

3) возобновить и усилить государственный контроль за соблюдением требований законодательства Российской Федерации на всех этапах лицензирования, от подготовки и проведения конкурсов и аукционов до оформления лицензионных документов, их учета, хранения и использования;

4) усилить меру дисциплинарной, административной ответственности представителей органов государственной власти за низкий уровень управления недрами и пользователей недр за невыполнение ими лицензионных условий, неисполнение предписаний органов государственного контроля, повысить роль экономических санкций к нарушителям-недропользователям;

5) установить на законодательном уровне ограничения размеров участков недр, количество участков, объемы промышленных запасов УВС, предоставляемых в пользование, что позволит бизнесу сосредоточить более значительные по объему инвестиции на объекты недропользования, создаст конкурентную среду и условия для успешного решения геологических, технологических, экологических и иных задач в сфере недропользования.

С позиции бизнеса:

1) укрепить исполнительскую дисциплину персонала компаний по обязательствам выполнения условий пользования недрами по каждому конкретному объекту недропользования;

2) в полной мере реализовывать законное право недропользователя о возможности пересмотра условий лицензионных соглашений (по обращению и на основе доказательной базы) органами, выдавшими лицензию на пользование участком недр;

3) ввести линейный (со стороны руководителя) и внутрикорпоративный контроль за выполнением условий пользования недрами и др.;

4) повысить уровень кадрового обеспечения ГРР и разработки месторождений полезных ископаемых.

Реализация только предложенных мер позволяет снизить фактор риска, связанный с условиями пользования недрами как для государства, так и бизнеса, может дать импульс к переосмыслению их взаимоотношения, созданию новых механизмов регулирования в сфере недропользования, адекватных задачам, стоящим перед этими субъектами отношений в сфере недропользования.

Недра как объект гражданских прав, являющихся собственностью государства, представляют особый интерес, так как их эффективное использование в рыночных условиях может принести значительный доход как для государства, так и для недропользователей.

Обеспечение Российской Федерации углеводородным сырьем в значительной степени будет определяться открытиями и освоением «морских» месторождений, а также слабоизученных зон традиционных нефтегазоносных провинций европейской части России. Геологоразведочные работы и освоение месторождений на нефть и газ требуют значительных финансовых вложений, исчисляемых сотнями миллиардов долларов. Поэтому необходимо пересмотреть характер права пользования недрами, принять прозрачные, понятные для сторон «правила игры», которые создадут среду доверия, стабильности и притягательности бизнеса в сферу недропользования, институционально обеспечить выполнение недропользователями все взятые на себя обязательства перед государством при пользовании недрами.

В ситуации жесткой международной конкуренции требуется строгое соблюдение правовых норм, предусмотренных российским законодательством, всеми хозяйствующими субъектами и иностранными гражданами, так как недра являются государственной собственностью, основой социально-экономического благополучия граждан РФ, национальной безопасности. Ведущее место в решении этих задач отводится Росприроднадзору – государственному органу контрольно-надзорной деятельности в сфере недропользования, как проводнику и защитнику прежде всего интересов государства и общества.

Главная его задача – обеспечить соблюдение всеми пользователями недр установленного порядка пользования недрами, требований законодательства РФ и утвержденных в установленном прядке стандартов, норм, правил в области геологического изучения, использования и охраны недр, правил ведения государственного учета и отчетности.

Выполнение этой главной задачи можно проиллюстрировать на примере Республики Коми. Приведу краткую справку по результатам работы Управления Росприроднадзора по Республике Коми в 2007 году.

По состоянию на 1.01.2007 года на учете Управления Росприроднадзора по Республике Коми по контролю и надзору за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр состояли 267 недропользователей (по углеводородному сырью – 61, по твердым полезным ископаемым – 21, по благородным и драгоценным

металлам – 2, по иным полезным ископаемым – 178), обладающих 522 лицензияим на право пользования недрами.

Одной из основных мер обеспечения законности является плановая проверка: за 2007 год проверено 23 недропользователя (40 лицензий), в том числе ЗАО «Печоранефтегаз», ЗАО «Печорнефтегазпром»; ООО «Стати-нефтегаз»; ООО «Войвожнефть»; ООО «Нижнеомринская нефть» и др. В отдельных случаях по информации о нарушениях, поступающей в Управление, проводятся внеплановые проверки. За 2007 год были проверены 12 предприятий, в том числе:

- ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», ООО «Нефтегазпромтех» - по устранению нарушений условий пользования недрами, указанных в уведомлениях Роснедра. Проверками установлено - компании вышли на проектные показатели разработки месторождений, в т.ч. по уровню объемов добычи УВС, фонду скважин, режиму эксплуатации месторождений.

- ЗАО «Вест Ойл» - по устранению нарушений условий пользования недрами, указанных в уведомлениях Роснедра. Проверкой установлено - нарушения в полном объеме не устранены. Материалы проверки направлены в Росприроднадзор для принятия решения о досрочном прекращении права пользования недрами.

- ООО «Верхнеомринская нефть» - по устранению нарушений пользования недрами. Проверкой установлено, показатели проектного документа не выполняются, добыча нефти не ведется. Управление инициировало досрочное прекращение права пользования недрами.

Таким образом, в целях пресечения и устранения нарушений законодательства, стандартов, правил, норм Управлением:

- выдавались предписания с указанием сроков устранения нарушения и обязательного письменного извещения контрольного органа об их устранении;

- оформлялись протокола, выносились постановления об административном наказании и взыскании штрафов согласно КоАП РФ. За 2007 год рассмотрено 29 административных дел, с вынесением 24 постановлений (в отношении 16 юридических и 8 должностных лиц) о привлечении к административной ответственности в виде штрафов на общую сумму штрафов 575 тыс.руб.

- результаты проверок заносились в электронную базу данных Управления для дальнейшего мониторинга за их выполнением;

- материалы проверок направлялись для сведения и принятия мер в Росприроднадзор и Департамент Росприроднадзора по СЗФО, в Коминедра, МВД РК, УФНС по РК, прокуратуру, республиканские органы исполнительной власти, в Управление федеральной

службы безопасности Российской Федерации по Республике Коми и предприятиям ТЭК. По представленным материалам за 2007 год МВД Республики Коми возбуждено два уголовных дела по компаниям ТЭКа, а Коминедра досрочно прекратила право пользования недрами по 10 лицензиям.

В порядке надзора Управление ежеквартально получает от недропользователей и анализирует данные о выполнении ими условий лицензионных соглашений, которые рассматриваются с приглашением представителей компаний. Итоги заседаний протоколируются, совместно разработанные меры по устранению нарушений с указанием сроков и ответственных исполнителей представляются хозяйствующим субъектам и находятся на контроле инспекторов Управления.

Отсюда следует – органы государственного контроля в сфере недропользования являются эффективным и реальным институтом государства по защите его интересов, а также общества и отечественного бизнеса. Применяемый инструментарий контрольно-надзорной деятельности обеспечивает рациональное использование и охрану недр, способствует снижению рисков недропользования и повышению конкурентоспособности минерально-сырьевого сектора, обеспечивая тем самым рост жизненного уровня граждан, суверенитет страны и ее безопасность на международном уровне. Для придания этому процессу динамизма требуется четкая, выверенная и обоснованная, с учетом приоритетов развития страны, сумма правил взаимодействия государства и бизнеса в сфере недропользования.

Библиографический список:

1. Временное положение об этапах и стадиях геологоразведочных работ на нефть и газ [Текст]: [Утверждено Приказом МПР России от 7.02.2001 г. № 126]. [Электронный ресурс] // СПС Гарант: Законодательство.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изменениями от 20.02.1996 г., от 12.08.1996 г.).
3. Закон Российской Федерации от 21 февраля 1992 г. N 2395-I "О недрах" (в редакции Федерального закона от 3.03.95 г. № 27фз, с изменениями от 26.06.2007 г.).
4. Информационно-аналитический бюллетень // Использование и охрана природных ресурсов в России. - 2008. - №2.
5. Каланда Н.В. Проблемы правового регулирования хозяйственной (предпринимательской) деятельности в нефтяной отрасли. М.: Институт государства и права Ран, 2004. С. 23-24.

6. Положение о федеральном агентстве по недропользованию [Текст]: [Утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2004 г. N 293 (в ред. Постановления Правительства РФ от 09.06.2006 N 361)].
7. Природно-ресурсные ведомости. – 2001. - №21.
8. Садовник П.В. Основные итоги работы федерального агентства по недропользованию в 2006 году и задачи на 2007 год в части углеводородного сырья и подземных вод // Минеральные ресурсы России. Экономика и жизнь. – 2007. - №3.
9. Словарь терминов по истории государства и права зарубежных стран. [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.eterminer.ru/dictionary/203/ .

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ЗАПАСОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: МОДЕЛИ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Ружанская Н.В.

Автор рассматривает различные модели управления и методику оптимизации запасов торговой организации. Отмечается, что применение оптимизационной модели с фиксированным интервалом между поставками только по двум товарным позициям позволяет снизить оборачиваемость товарных запасов супермаркета, что, в свою очередь, приведет к высвобождению из оборота дополнительных денежных ресурсов и росту прибыльности деятельности организации.

Ключевые слова: торговая организация, запасы, оптимизация, эффективность, методика, товарное обращение, модели управления, фиксированный интервал.

Существование товарных запасов как категории товарного обращения обусловлено необходимостью обеспечения непрерывного процесса обращения товаров. Товарные запасы являются важным элементом деятельности торговых организаций.

До недавнего времени считалось, что чем больше у организации запасов, тем лучше. В современных экономических условиях эффективная работа организации требует иного подхода как к категории запасов, так и к методике управления ими. Прежде чем инвестировать денежные средства в запасы, руководству организации необходимо учесть, что при этом оно отказывается от альтернативных вариантов инвестирования. Следовательно, требуется определить уровень оптимального запаса, и этот уровень должен стать ориентиром, относительно которого будет оцениваться эффективность всей системы управления запасами в организации [2].

В основу управления товарными запасами положены различные оптимизационные модели, наработанные экономической наукой и позволяющие не только планировать и контролировать формирование и рациональное использование запасов в торговле, но и минимизировать расходы, связанные с этими процессами. Кроме того, оптимизация процесса управления товарными запасами предполагает и решение вопросов относительно периодичности их пополнения, а также величины заказов.

Среди наиболее применяемых в торговле моделей управления запасами можно выделить следующие:

- модель с фиксированным размером заказа;
- модель с фиксированным интервалом между заказами;

- модель управления запасами с двумя уровнями (Ss система).

Условия применения представленных моделей управления запасами представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Условия применения моделей управления запасами

Наименование модели	Условия применения модели
1. Модель с фиксированным размером заказа	– издержки управления запасами значительные; – издержки управления запасами можно вычислить; – при заказе товаров поставщик налагает ограничения на минимальный размер партии, в этом случае легче один раз скорректировать фиксированный размер партии, чем непрерывно регулировать его переменный заказ; – позволяет справиться с неожиданно большими колебаниями спроса
2. Модель с фиксированным уровнем запасов	– издержки управления запасами незначительные и ими можно пренебречь; – издержки управления запасами вычислить невозможно; – налагаются ограничения, связанные с грузоподъемностью транспортных средств; – поставка товаров происходит в установленные сроки, или поставщик налагает ограничения на периодичность и сроки поставки; – необходимо быстро реагировать на изменение сбыта; – при управлении достаточно стабильными запасами; – при предсказуемом спросе в сочетании с низкой стоимостью предметов хранения; – организация работает в условиях, когда реализация запасов очень неравномерна во времени, подвержена существенным колебаниям и не поддается планированию и прогнозированию; – отличается простотой управления
3. Двухуровневая модель	– издержки управления запасами незначительные и ими можно пренебречь; – издержки управления запасами вычислить невозможно; – необходимо быстро реагировать на изменение сбыта; – организация работает в условиях, когда реализация запасов очень неравномерна во времени, подвержена существенным колебаниям и не поддается планированию и прогнозированию

Рассмотрим возможности применения моделей оптимизации товарных запасов на примере двух товарных позиций по одному из крупных супермаркетов г. Сыктывкара: водка Сыктывкарского ЛВЗ и молоко Сыктывкарского МЗ. Выбор данных позиций

объясняется стабильностью спроса на данные товары, а также налаженностью каналов их сбыта.

Модель с фиксированным размером заказа.

Определяющим моментом при использовании модели фиксированного размера заказа является расчет затрат на хранение и формирование заказа.

Стоимость хранения запасов включает три основных составляющих: непосредственная стоимость содержания запасов, стоимость капитала, замороженного в запасах, и расходы, связанные с естественной убылью.

Стоимость содержания запасов по супермаркету рассчитывалась как доля затрат на хранение единицы запаса от общих расходов на содержание запасов. При этом величина затрат на хранение включала в себя:

- затраты на оплату труда работников магазина, непосредственно связанных с движением запасов;
- размер коммунальных услуг;
- величину амортизационных отчислений;
- расходы на подработку и подсортировку товаров и др.

Согласно проведенным расчетам, общая стоимость хранения запасов по супермаркету за год составила по водке – 68 170,70 руб., по молоку – 478,23 руб., в расчете на единицу запаса – 46,34 руб. по водке и 2,3 руб. по молоку.

В целях определения затрат по формированию заказа, как известно, применяется хронометраж деятельности структурных подразделений, отвечающих за формирование заказа, или рассчитывается средняя величина стоимости формирования заказа посредством деления расходов коммерческой службы на количество сделанных заказов. Рассчитанная таким образом стоимость формирования заказа по супермаркету составила 53,15 руб./заказ.

Применение модели с фиксированным размером заказа предполагает также наличие информации относительно сбыта товаров за период. Согласно аналитическим данным, сбыт водки по супермаркету за год составил 15 503 шт., молока – 9 178 шт.

Расчет оптимального размера заказа проводится по формуле Уилсона [1]:

$$Q = \sqrt{\frac{2DS}{H}}, \qquad (1)$$

где Q – размер партии;

D – общий объем спроса (сбыт);

H и S – издержки (затраты) по хранению товара и по выполнению заказа (затраты на приобретение).

Применение приведенной формулы позволяет получить следующий результат расчета оптимального размера заказа:

- по водке – 188,58 шт.;
- по молоку – 651,29 шт.

Однако полученные данные непригодны для применения, их необходимо скорректировать.

Во-первых, оптимальный размер заказа должен быть целым числом, так как невозможно заказать полбутылки водки или полпачки молока, т.е. заказ должен составлять 188 или 189 бутылок водки, 651 или 652 пачек молока соответственно.

Во-вторых, по молоку ограничением является срок годности, который равен трем дням. Учитывая, что среднедневной объем реализации молока составляет 25 шт., нецелесообразно заказывать количество товара, которое не будет реализовано. Таким образом, заказа молока не может превышать 75 шт.

В-третьих, продукция заказывается целыми коробками. По результатам расчетов, оптимальный размер заказа водки – 7,54 коробки. Для определения оптимального размера заказа с учетом отмеченного ограничения рассчитаем расходы, связанные с формированием и хранением запасов различной величины. Затраты на содержание 7 коробок (175 шт.) водки – 8 763,23 руб. в год, 8 коробок (200 шт.) – 8 753,92 руб. в год. С учетом этого ограничения партия поставки молока будет соответствовать 2 коробкам (60 шт.), а затраты, связанные с формированием запасов молока в количестве 60 шт., – 8 199,18 руб. в год.

Таким образом, согласно данной модели оптимальный размер заказа составляет:

- по водке – 8 коробок (200 шт.);
- по молоку – 2 коробки (60 шт.).

При этом годовая сумма затрат составит: по водке – 8 753,92 руб. в год, по молоку – 8 199,18 руб. в год. Эти значения удовлетворяют всем ограничениям и минимизируют совокупные расходы супермаркета по хранению и заказу товаров.

Следующим шагом в применении модели управления запасами с фиксированным размером заказа является определение точки заказа. Для этого используется формула:

$$P = B + S_d L, \quad (2)$$

где B – резервный (страховой) запас;

S_d – средний суточный сбыт;

L – время доставки товара.

Согласно аналитическим данным, время доставки товара по супермаркету по водке составляет 1 день, по молоку – 2 дня.

Среднесуточный сбыт водки – 42 шт., молока – 25 шт.

Величина резервного запаса по водке, рассчитанная экспертным путем, – 62 шт., по молоку – 19 шт. Таким образом, точка заказа составляет:

- по водке: 62 + 42 * 1 = 104 шт.

- по молоку: 19 + 25 * 2 = 69 шт.

Расчет точки заказа свидетельствует о том, что согласно сложившемуся уровню сбыта и времени поставки товаров по супермаркету, а также учитывая вероятность возникновения отклонений от данных показателей, при достижении запасов водки величиной в 104 шт. формируется заказ на 200 шт. (8 коробок), который доставляется в течение одного дня. При достижении запасов молока величиной 69 шт. формируется новый заказ на 60 шт. (2 коробки), которые доставляются в течение 2 дней с момента возникновения потребности в запасе. При этом предполагается, что ведется постоянный контроль уровня запасов.

При использовании данной системы управления запасами средняя величина запаса соответствует величине резервного запаса, увеличенной на половину оптимального размера заказа, т.е. средняя величина запасов составит:

- по водке – 162 шт.: 62 + (200/2);

- по молоку – 49 шт.: 19 + (60/2).

Общие годовые затраты на управление запасами будут включать затраты, связанные с формированием заказа, хранением товарных запасов, а также хранением резервного запаса. По водке общие затраты за год составят 11 961,52 руб., по молоку – 8 242,88 руб.

Модель управления запасами с фиксированным интервалом между поставками (модель с постоянным уровнем запасов).

Данная модель предусматривает расчет максимального уровня запасов. Она может использоваться без учета затрат на хранение и формирование заказа и не основываясь на модели оптимального размера заказа. Размер заказа товара определяется как разница между рассчитанным максимальным уровнем запаса и фактической величиной запасов на момент проверки товара на складе. При этом проверка наличия запасов осуществляется через равные промежутки времени.

Максимальный заказ определяется как сумма среднего спроса за один цикл и резервного (страхового) запаса. При расчете резервного запаса нужно учитывать, что повышение спроса может вызвать дефицит в промежутке времени поставки и времени между проверками. Величина резервного запаса для данной модели будет отличаться от рассчитанной величины резервного запаса для модели с фиксированным размером заказа.

Это отличие будет состоять в величине промежутка времени между проверками фактического наличия запасов. Время, в течение которого существует угроза дефицита, есть L, т.е время поставки, и R, т.е. время цикла или время между проверками. Тогда формула расчета максимального уровня запаса выглядит так:

$$M = S_d * (L + R) + B, \quad (3)$$

где R – длительность промежутка времени между проверками товарных запасов на складе.

Размер заказа зависит от размера сбыта и времени проведения последней проверки. Средний уровень запасов составляет:

$$J = B + 1/2 * S_d R \quad (4)$$

Увеличение резервного (страхового) запаса представляет собой плату за удобство, которое дает эта система.

Таким образом, модель с фиксированным интервалом между поставками связана с повышенными расходами на поддержание резервного запаса, которые при определенном уровне стоимости запасов и колебаний спроса могут стать неоправданно большими.

Преимуществом модели с фиксированным интервалом между поставками является то, что нет необходимости каждый раз подсчитывать остаток запаса – это делается лишь тогда, когда подходит время следующего заказа. Такой порядок удобен, если контроль запасов является одной из многих обязанностей работников.

Продемонстрируем применение рассмотренной модели на примере нашего супермаркета.

Согласно аналитическим данным установлено следующее время проведения проверок по супермаркету:

- по водке – через каждые пять дней;

- по молоку – через каждые два дня.

Рассчитанная экспертным путем величина резервного запаса по данной модели составит:

- для водки – 140 шт.;

- для молока – 20 шт.

Максимальный уровень запасов будет соответствовать:

- по водке – 392 шт.: 140 + 42 * (1 + 5);

- по молоку – 120 шт.: 20 + 25 * (2 + 2)).

При использовании данной модели оптимизации запасов через каждые 5 дней для водки (2 дня для молока) проверяется фактический размер запасов, после чего формируется заказ на новую партию товара. В случае, если с момента последней проверки

имела место реализация товара, размер заказа определяется как разница между установленным максимальным уровнем запаса (для водки – 392 шт., для молока – 120 шт.) и фактическим уровнем запаса.

Средняя величина запасов по данной модели равна величине резервного запаса плюс половина от объема реализации за период между проверками и составляет:

- для водки – 245 шт.: 140 + 1/2*42*5;

- для молока – 45 шт.: 20+1/2*25*2.

Согласно проведенным расчетам средняя величина запасов в случае использования модели с фиксированным интервалом между поставками выше, чем для модели с фиксированным размером заказа. Соответственно, и затраты на управление запасами будут выше. Общие годовые затраты на управление запасами будут включать затраты, связанные с формированием заказа, их хранением, а также хранением резервного запаса. По водке общие затраты согласно данной модели оптимизации запасов составят за год 14 649,24 руб., по молоку – 8 233,68 руб.

Двухуровневая модель управления запасами.

Это модель с постоянным уровнем запасов, для которой установлен нижний предел размера заказа. В данной модели рассматривается максимальный уровень запасов M и используется точка заказа. Эти параметры вычисляются по формулам:

$$P = B + S_d * (L + R/2) \quad (5)$$

$$M = B + S_d * (L + R) \quad (6)$$

Порядок применения данной модели можно сформулировать так: если в момент периодической проверки $J_ф + g_0 < P$, то подается заказ $g = M – J_ф – g_0$. Если же $J_ф + g_0 > P$, то заказ не подается. При этом $J_ф$ – фактический уровень запаса в момент проведения проверки; g_0 – оптимальный размер заказа.

Применение двухуровневой модели управления запасами для супермаркета позволяет получить следующие результаты:

- точка заказа по водке составляет – 287 шт. (287 = 140 + 42 * (1 + 5/2)), по молоку – 95 шт. (95 = 20 + 25 * (2 + 2/2));

- максимальная величина размера запаса составляет по водке – 392 шт. (392 = 140 + 42*(1 + 5)), по молоку – 120 шт. (120 = 20 + 25*(2 + 2)), что совпадает с результатами расчетов по модели с фиксированным интервалом между поставками.

Рассмотрение приведенных выше моделей позволяет сделать вывод о том, что для крупного супермаркета наиболее эффективно применение модели с фиксированным

интервалом между поставками. Аргументами в пользу результативности применения названной модели является следующее:

1. Отсутствие необходимости расчета величины затрат на хранение запасов и формирование заказа, а также возможность отказаться от использования модели оптимального размера заказа.

Дело в том, что модель оптимального размера заказа не всегда применима в части управления товарными запасами в крупных торговых организациях. Это объясняется:

- слабым учетом затрат, не позволяющим собрать в достаточном объеме информацию о расходах, связанных с формированием и хранением запасов;

- отсутствием отдельного учета затрат, приходящихся непосредственно на склад организации;

- расположением и хранением большей части товарных запасов в торговом зале, поскольку крупные торговые организации зачастую работают по принципу самообслуживания;

- независимостью большинства статей затрат, таких как заработная плата, амортизация, коммунальные и арендные платежи, от величины запасов.

Необъективным для многих крупных торговых организаций является и расчет затрат на формирование заказа, так как большая часть поставок осуществляется централизованно для всей сети магазинов, поэтому встает проблема объективного разнесения этих затрат на конкретные виды товаров.

2. Простота модели. Этот аргумент особо актуален, особенно на первых этапах внедрения целостной системы управления запасами организации.

Согласно полученным в ходе исследования результатам оптимизация величины товарных запасов на основе модели с фиксированным интервалом между поставками позволяет руководству супермаркета значительно уменьшить размер запасов (с 1471 шт. до 245 шт. по водке; с 114 шт. по 45 шт. по молоку). Это, в свою очередь, позволит снизить затраты на содержание и заказ продукции на 56 812,84 руб. по водке (71 462,08 – 14 649,24) и на 158,7 руб. (8 392,38 – 8 233,68) по молоку (таблица 2). Необходимо также отметить, что снижение запасов по молоку позволит снизить сверхнормативные потери организации от порчи продукции, которые не были учтены в ходе проведения расчетов.

Таблица 2.

Оценка эффективности применения модели с фиксированным интервалом между поставками в деятельности супермаркета

Показатель	Фактическая величина (водка/молоко)	Оптимальная величина (водка/молоко)	Отклонение оптимальной величины от фактической (+;–)	
			Водка	Молоко
Средний уровень запаса, шт. руб.	1471 / 114 125535,93 / 872,75	245 / 45 20908,43 / 344,5	-1226 -104627,5	-69 -528,25
Величина затрат на содержание запасов и формирование заказов, руб.	71462,08/8392,38	14649,24/8233,68	-56812,84	-158,7
Оборачиваемость товаров, в дн.	38,09 / 0,41	6,34 / 0,16	-31,75	-0,25

Применение оптимизационной модели с фиксированным интервалом между поставками только по двум товарным позициям позволяет также снизить оборачиваемость товарных запасов супермаркета, что, в свою очередь, приведет к высвобождению из оборота дополнительных денежных ресурсов и росту прибыльности деятельности организации. Учитывая, что ассортимент супермаркета насчитывает около 12 тыс. наименований товарной продукции, а организация располагает 28 торговыми точками, можно смело утверждать, что оптимизация величины товарных запасов является мощным резервом повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Библиографический список:

1. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: Учеб. Пособие / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415 с.
2. Шукаев А.И. Оптимизация запасов на российских предприятиях // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 9-14.

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

Бочкова С.В. Методика формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов

В статье рассмотрены вопросы формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов исходя из международной практики на примере предприятий лесной промышленности. Автор обосновывает, как система планирования инвестиционного портфеля может сформировать такой портфель производственных инвестиций, который будет способствовать максимальному росту финансовой устойчивости предприятия.

Бушуева Л.И. Экономико-статистический анализ инвестиционной деятельности предприятий Республики Коми

Автор рассматривает вопросы экономико-статистического анализа инновационной деятельности предприятий Республики Коми. Обосновывается возможность использования статистической информации об инновациях в управлении, исследует вопросы полноты статистического отражения инновационных процессов и основные проблемы их учета на примере предприятий Республики Коми.

Гаджиев Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития

В статье рассмотрены основные теории регионального роста и развития. Кроме неоклассических, кумулятивных, новых теорий роста автор рассматривает ряд теорий, которые, как правило, не охватывают всех аспектов регионального роста, а изучают его отдельные или частные вопросы (теории экономической базы, экспортной базы, секторов и гибкой специализации, «сырьевую теорию», модель «затраты-выпуск; некоторые эконометрические теории др.). Раскрывая суть этих теорий, автор отмечает, что все они не могут использоваться в России и требуется их определенная адаптация с учетом особенностей северных регионов. Предложено использовать комбинированную модель, составленную из кумулятивного и неоклассического направлений, новой теории (пространственные эффекты) и новой формы территориальной организации производства (промышленных и региональных кластеров и инноваций).

Иваницкая И.И. Оценка развития рынка жилья в современной России

Автором рассмотрены основные тенденции и особенности развития рынка жилья в современной России, представлен анализ нормативно-правовой базы и механизмов государственного регулирования и поддержки. Выдвинуты предложения о необходимости совершенствования государственной жилищной политики и жилищного законодательства, в частности – о введении в сферу строительства и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) некоммерческих форм жилищных объединений, призванных сделать массовым участие самих нуждающихся в решении собственных жилищных проблем.

Иванов В.А., Терентьев В.В., Мальцева И.С. Возможности и перспективы развития аграрного сектора Республики Коми

В статье рассматриваются состояние земельных и агроклиматических ресурсов, агропромышленного комплекса (АПК), зоны специализации и размещения агропроизводства, предложены концептуальные направления развития сельского хозяйства региона на примере Республики Коми.

Ищенко С.М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с проявлением эффекта синергии от слияния и поглощения компаний. Отмечается, что основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений заключается в стремлении получить и усилить синергетический эффект. Возникающая при слиянии новая корпорация может использовать ряд преимуществ (синергий), которые появляются в результате объединения ресурсов этих корпораций. Автор рассматривает условия возникновения и основные направления проявления эффекта синергии.

Корепанов Н.А. Государственный контроль как институт повышения конкурентоспособности и снижения рисков в недропользовании

В статье рассматривается государственный контроль как институт повышения конкурентоспособности и снижения рисков в недропользовании. Особое внимание уделяется правовому регулированию недропользования и государственной системе лицензирования. Сделан вывод, что органы государственного контроля в сфере недропользования являются эффективным и реальным институтом по защите интересов государства и общества. Применяемый инструментарий контрольно-

надзорной деятельности обеспечивает рациональное использование и охрану недр, однако для придания этому процессу динамизма требуется четкая, выверенная и обоснованная сумма правил взаимодействия государства и бизнеса в сфере недропользования.

Ружанская Н.В. Методика оптимизации запасов торговой организации: модели и возможности применения

Автор рассматривает различные модели управления и методику оптимизации запасов торговой организации. Отмечается, что применение оптимизационной модели с фиксированным интервалом между поставками только по двум товарным позициям позволяет снизить оборачиваемость товарных запасов супермаркета, что, в свою очередь, приведет к высвобождению из оборота дополнительных денежных ресурсов и росту прибыльности деятельности организации.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Бочкова С.В. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-74-06.

Бушуева Л.И. ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», декан факультета управления; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49.

Гаджиев Ю.А. – Коми научный центр Уральского отделения Российской академии наук; к.э.н., зав. лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая; тел. (8-212) 44-06-84.

Забоев А.А. - ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», аспирант кафедры экономической теории и корпоративного управления. г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49

Иваницкая И.И. - Сыктывкарский лесной институт – филиал ГОУ ВПО «Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия им. С.М. Кирова», зав. кафедрой Маркетинга и статистики; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39; тел. (8212) 24-95-41.

Ищенко С.М. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; старший преподаватель кафедры финансового менеджмента; эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8212) 32-26-29.

Иванов В.А. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, зав. лабораторией аграрной экономики, д.э.н., профессор; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45; адрес электронной почты: v_ivanov@iespn.komisc.ru

Корепанов Н.А. – заместитель руководителя управления Росприроднадзора по Республике Коми, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 98.

Мальцева И.С. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, старший научный сотрудник лаборатории аграрной экономики, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45; адрес электронной почты: maltseva@iespn.komisc.ru

Ружанская Н.В. Сыктывкарский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»; доцент кафедры учетно-экономических дисциплин; к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел.(8212) 43-53-27.

Терентьев В.В. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, ведущий научный сотрудник лаборатории аграрной экономики, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45.

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.