

The background of the cover is a photograph of a park. In the foreground, there are several bare trees with dark trunks. In the middle ground, a path leads towards a light-colored building with windows. The ground is covered with fallen leaves. The overall tone is somewhat muted, with a lot of greys and browns.

Вестник

*Московского государственного
областного университета*

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 4

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 4

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,
доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Яламов Ю.И. – проректор по научной работе и международному сотрудничеству,
доктор физико-математических наук, профессор

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор, ответственный редактор
Крахт К.-Х. – почетный профессор, г. Мюнстер (Германия)
Жураховская И.М. – кандидат экономических наук, профессор, зам. ответственного
редактора
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 4. – 2008. – М.: Изд-во МГОУ. – 68 с.

Вестник МГОУ является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., С.5) и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. (См.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и правилах для авторов статей представлена 17.07.2007 г. и будет находиться там - с необходимыми изменениями - постоянно.

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и представителей других научных и образовательных учреждений.

© МГОУ, 2008

© Издательство МГОУ, 2008

РАЗДЕЛ I

С. А. Бурага

Московский государственный
областной университет

КОЛИЧЕСТВО, ИНТЕНСИВНОСТЬ И ДИНАМИЗМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ КАК ОТРАЖЕНИЕ СТЕПЕНИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ, И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИИ

Аннотация. В статье исследуется вопрос о масштабах международной трудовой миграции как отражение характерной степени глобализации, а также рассматривается вопрос утечки квалифицированной рабочей силы из России.

Ключевые слова: Количество, интенсивность, миграция, степень глобализации, трудовая миграция, экономика, мировая экономика

Sergey Buraga

Moscow state regional university

QUANTITY, INTENSITY AND DYNAMISM OF THE INTERNATIONAL
LABOUR MIGRATION, AS REFLECTION OF A DEGREE OF GLOBALIZATION
AND ITS CONSEQUENCES FOR RUSSIA

Abstract. This article is dedicated to the issue of the scales of the international labour migration as reflection of a characteristic globalization degree as well as to the problem of outflow of the qualified manpower from Russia.

Key words: Amount, intensity, migration, degree of globalization, labour migration, economy, world economy

Глобализация экономики подразумевает свободное передвижение в мировом масштабе всех экономических ресурсов: земли (в виде экспорта/импорта полезных ископаемых), капитала (усиление инвестиционной активности), труда (миграция рабочей силы), предпринимательских способностей (возможность реализации своих способностей в любой стране), информации («всемирная паутина» позволяет передавать любую информацию в считанные секунды). Международное движение основных факторов производства совершается в виде прямых инвестиций в основной капитал, носителем которых выступают ТНК, и в виде миграции рабочей силы (труда), которая приобретает все более интернациональный характер. Факторы производства, соединяясь с финансовыми потоками в ходе межгосударственного перемещения, образуют международное производство, и в этом движении происходит глобализация процесса миграции рабочей силы [1].

В настоящее время встречаются различные интерпретации понятия «миграция», в свою очередь, мы будем придерживаться определения В.И. Старовойта, утверждающего, что «миграция населения — это изменение положения людей в географическом пространстве в связи с постоянным или временным переходом из одной социально-экономической общности в другую, с возвращением в общность или с изменением пространственного перемещения общности

в целом» [2].

На основе такого политико-географического признака, как пересечение человеком государственной границы страны, можно выделить два основных типа миграции – международную или межгосударственную (внешнюю) и внутригосударственную (внутреннюю).

Иногда миграцию подразделяют на основе структурных признаков, а именно на основании возраста, пола, этнической принадлежности, семейного положения, образования и т.д. В миграции по уровню образования можно выделить такие классы, как миграция высокообразованных специалистов (в случае их выезда за рубеж используется термин «утечка умов», в стране приезда – «приток умов»), специалистов среднего и низкого уровня образования [3].

В современной мировой экономике трудовая миграция приобретает все более широкие масштабы. По оценкам международных экспертов, в середине 90-х гг. в мире насчитывалось около 30 млн. трудовых мигрантов, работающих за пределами своих стран на постоянной основе. С учетом членов семей, а также сезонной и нелегальной миграции эта цифра повышается в пять-шесть раз. Ежегодно в мире из страны в страну переезжают около двадцати миллионов человек. Значительную часть из них составляют нелегальные мигранты.

Рабочая сила, как и другие производственные факторы, перемещалась по хозяйственному пространству и ранее. Но лишь в конце XX в. количество перемещений, интенсивность миграционных потоков между странами, их динамизм демонстрируют действительно глобальные масштабы этого процесса. В мировом миграционном процессе уже сложно выделить страны эмиграции, иммиграции или транзита. Многие страны в условиях глобализации изменили свой статус или сочетают характеристики разных категорий. Экономическое и технологическое развитие, расширение деятельности транснациональных корпораций, информатизация мирового сообщества, современный транспорт ускоряют внутреннюю и внешнюю миграцию. Население движется из менее развитых стран с низким уровнем жизни в более развитые и благополучные. И если выделить главные направления движения населения в глобальном масштабе, то они характерны перемещением с юга на север и с востока на запад. Повышение интенсивности различных видов миграции – экономической, этнической, трудовой – характерная черта глобализации, а доля мигрантов в постоянном населении стран отражает степень глобализации [4].

Во второй половине XX в. в мире сформировалось несколько основных центров притяжения международной трудовой миграции. Одним из основных центров притяжения международной миграции являются страны Западной Европы. В начале 90-х гг. здесь насчитывалось около 20 млн. мигрантов. Причем трудовая миграция происходит как внутри самого Евросоюза, так и за его пределами. Высокоразвитые европейские страны, такие, как Германия, Франция, Бельгия, Люксембург, Швейцария и др. привлекают рабочих из стран Южной, Центральной и Восточной Европы (Испании, Португалии, Польши, Венгрии, бывших республик Югославии), а также из Турции и арабских стран [5].

Вторым центром притяжения мировых миграционных потоков являются нефтедобывающие страны Западной Азии. Активный приток иностранной рабочей силы начался здесь в 70-х гг. XX в. в результате «нефтяных шоков», приведших к резкому повышению цен на нефть и росту благосостояния этих

стран. В 90-х гг. общая численность трудовых мигрантов в странах Персидского залива оценивалась в 5-6 млн. человек. Основными поставщиками иностранных рабочих стали близлежащие арабские страны (Египет, Сирия, Йемен), а также Индия, Пакистан, Южная Корея, Филиппины. В регионе Персидского залива отмечается самая высокая в мире доля иностранных рабочих в структуре экономически активного населения. В Катаре они составляют 92%, в ОАЭ - 89%, в Кувейте - 86%, в Омане - 70%, в Саудовской Аравии - 60%, в Бахрейне - 51%. Одновременно в соседних странах достигнуты самые высокие удельные показатели национальной рабочей силы, работающей за рубежом: в Йемене - 7,3%, в Египте - 5,2%, Турции - 4,3%, Пакистане - 3,8%.

Третьим центром притяжения миграционных потоков являются США и Канада. Ежегодный приток мигрантов в эти страны в 90-х гг. XX в. составлял около 900 тыс. человек, а общая численность эмигрантов оценивается в 7 млн. человек [6]. Трудовая миграция в этот регион традиционно распадается на два потока: поток рабочей силы низкой квалификации – главным образом из Мексики, стран Карибского бассейна и Филиппин и поток высококвалифицированных специалистов из Западной Европы, России и Индии. США и Канада поощряют приток специалистов высокой квалификации и стараются сдерживать проникновение низкоквалифицированной рабочей силы.

Помимо традиционно принимающих центров мировой миграции в современном мире есть целый ряд стран, для которых характерен высокий уровень как эмиграции, так и иммиграции и которые выступают как крупные принимающие и как крупные поставляющие страны. К числу таких стран можно отнести Италию, Испанию, Грецию, Польшу и Россию. Это явление объясняется тем, что эти страны сумели за последнее время добиться определенного экономического лидерства в своем регионе. В результате они стали притягательными для населения соседних стран. При этом определенная часть населения этих стран-лидеров по-прежнему ориентируется на мировые центры притяжения миграционных потоков (Европу, США и Канаду).

Что касается высококвалифицированных специалистов, то в целом «утечка умов» из развивающихся стран составляет 12,9 млн. чел. (7 млн. – в США и 5,9 млн. – в остальные страны ОЭСР, включая Европу) [7]. Имеющиеся многочисленные достоверные данные относительно высококвалифицированного персонала указывают на концентрацию потоков в направлении США и Великобритании. В США их число возросло со 112 тыс. в 1995 г. до 313 тыс. в 2002 г. [8]. Вместе с этим миграция высококвалифицированного персонала во Францию в 2000 г. составила 2,2 тыс., в Японию – 3,9 тыс. Около 47% ученых, родившихся в других странах и имеющих степень доктора наук, остаются в США, хотя этот показатель является различным в зависимости от стран происхождения мигрантов. В течение 27-летнего периода, начиная с 1970-х годов, ежегодный уровень прироста числа ученых и инженеров в США практически вдвое превышал уровень прироста всей рабочей силы (3,3% по сравнению с 1,8%). С 1990 г. число ученых иностранного происхождения и инженеров в рабочей силе увеличилось почти на 10%. А доля их в гражданских отраслях возросла с 7,6% в 1970 г. до 14,3% в 1997 г. [9]. Азия стала главным поставщиком «технических» специалистов, составляя 56% общего количества. Из Европы и Канады прибыло 24%, а остальные – главным образом из стран Латинской Америки. Международное движение профессионалов активизировалось не

только между развитыми и развивающимися странами. Например, в Нидерландах с 1983 по 1989 г. миграция интеллектуалов возросла приблизительно на 40%, а в Германии за 1977-1989 гг. – на 23%.

Россия активно включилась в процесс международного движения рабочей силы в конце 80-х - начале 90-х гг. XX в. В этот период сформировались основные направления межгосударственной и трудовой миграции. Наибольшая доля миграционных потоков в 90-х гг. была связана с переселением значительных групп населения в связи с распадом СССР и образованием на базе союзных республик независимых государств.

Общее число мигрантов в последнее время имеет тенденцию к снижению [10], однако количество трудовых мигрантов имеет другую тенденцию. С 1993 г. начало возрастать количество трудовых мигрантов из России. В большинстве своем это были достаточно востребованные на рынках труда стран Запада высококвалифицированные специалисты и ученые, спортсмены и артисты, преподаватели и врачи, технический персонал.

Традиционная точка зрения на социально-экономические последствия миграции квалифицированных специалистов из России состоит в том, что она выступает масштабным явлением и приносит России огромные экономические потери. При этом, как правило, ссылаются на материалы Комиссии Совета Европы по образованию, в которых ежегодный ущерб России от выезда из нее специалистов высокой и высшей квалификации оценивается примерно в 50 млрд. долл. [11].

Основными странами трудоустройства россиян являются государства Европы – Кипр, Великобритания, Германия, Греция, Мальта, Нидерланды [12].

Вместе с возросшим спросом на квалифицированную рабочую силу увеличиваются и требования к образованию. Если в 1970 г. выпускники колледжей рассматривались как высокообразованные и высококвалифицированные кадры, то сейчас они становятся обычной рабочей силой по сравнению с теми, кто имеет степень магистра и доктора. Образование, полученное в колледже, в современных условиях дает возможность репродуцировать имеющиеся знания, а не породить новые.

Качество полученной профессиональной подготовки и способности человека стали не только залогом его высокого социального статуса, но и условием благополучия в новой хозяйственной среде.

В связи с этим России необходимо устранить или хотя бы минимизировать возможные негативные последствия научной эмиграции.

Сегодня Россия может привлечь к себе «умы» только в жесткой конкурентной борьбе с другими странами, испытывающими недостаток в специалистах высокой квалификации. России необходима внятная государственная экономическая политика, в основе которой лежит хорошо разработанная стратегия развития, ориентированная на стимулирование новейших отраслей, создание новых технологических центров.

Поэтому Россия должна использовать опыт стран, сумевших не только справиться с «утечкой умов», но и обратить ее в свою пользу. В связи с этим в России могут быть предприняты такие подходы к регулированию миграции, как:

- регулирование правил выезда на учебу с учетом интересов России;
- введение новых систем оплаты труда ученых, учитывающих междуна-

родный опыт и получивших мировое признание; повышение престижа ученых, препятствующее оттоку элитных ученых и талантливых студентов;

- создание высокотехнологических центров инновационной индустрии, представляющих ряд стимулов компаниям, в том числе существенные налоговые льготы;

- предоставление льготных условий для выезда и возвращения ученых, посвятивших себя научно-исследовательской работе.

Литература

1. Человеческие ресурсы: формирование, развитие, использование: материалы Международной научно-практической конференции / [редкол.: С. Г. Землянухина (отв. ред.), И. Е. Крысина, В. Ю. Лопухин] Саратов: Саратовский гос. технический ун-т, 2006. – С. 36.
2. Социально-экономическое положение России: Стат. Сборник. М.: Госкомстат, 2001. – С. 26.
3. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование / С. В. Рязанцев; Российская акад. наук, Ин-т социально-политических исслед. Москва: Формула права, 2007, С. 23-32.
4. Население и глобализация / Рос. акад. наук, Ин-т соц.-экон. проблем народонаселения (ИСЭПН); под общ. ред. Н.М. Римашевской. - 2-е изд. М. : Наука, 2004. – С. 24.
5. OECD SOPEMI Correspondents, National Statistical Offices // http://www.coe.int/t/dg3/migration/Documentation/Migration%20management/2002_Salt_report_en.pdf
6. Immigration and Naturalization service. 1993; Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и развитие российской экономики: монография / Е.С. Метелев. – Омск: редакция журнала «Омский научный вестник», 2006. – С. 107.
7. Carrington W. How big is the drain? / W. Carrington, E. Detragiache. – Wash.: IMF, 1998. (WP.98.102), P. 27
8. Gera S. International Mobility of Skilled Labour: Analitical and Empirical Issues, and Research Priorities / S. Gera, S.A. Laryea, T. Songsakul. – Ottwa: Government of Canada, 2004. (WP 2004 D- 01), P.13.
9. Espenshade, L.M. Usdansky. – NY: Population Association of America, March 25- 27, 1999.
10. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – С. 124.
11. Миграция и безопасность в России / Под ред. Г. Витковской и С. Панарина. – М.: Интердиалект+, 2000. – С. 341.
12. Рынок труда России и стан СНГ: реалии и перспективы развития / А. В. Топилин. М.: Экономика, 2004. – С. 104.

КРИЗИС ИПОТЕКИ В США: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И УГРОЗЫ ДЛЯ РОССИИ

Аннотация. Данная статья посвящена кризису ипотечного кредитования в США. Автором были проанализированы причины и последствия данного кризиса в масштабах мировой экономики, а также выявлены его последствия и угрозы для России. В статье также затронут исторический аспект возникновения данного кризиса и обусловивших его причин. В конце статьи содержатся размышления автора относительно дальнейших перспектив развития ипотечного кредитования в Российской Федерации.

Ключевые слова: Кризис, ипотека, последствия, исторический аспект возникновения кризиса, экономика

Abstract. This article dedicated to mortgage lending crisis in USA. Author analyzed causes and consequences of this in the scale of world economy and revealed its consequences and threats for Russian Federation. This article also touched upon the issue of historical aspect of origins of this crisis. The final part of the article contains author's point of view on further outlook of development of mortgage lending in Russian Federation.

Key words: Crisis, mortgage, consequences, historical aspect of origin of crisis, economy

В настоящее время средства массовой информации информируют о финансовом кризисе, разразившемся в США и оказавшем влияние на весь банковский и финансовый рынок. Так что же представляет из себя данный финансовый кризис и чем он был вызван?

Суть кризиса ипотеки в США достаточно проста и заключается в том, что «...во время быстрого роста цен на недвижимость люди охотно брали ипотечные кредиты, так как любые проценты можно было с лихвой окупить, перепродав через год выросший в цене дом: цены на жилье ежегодно росли на 15-20%» [1].

Разразившийся ипотечный кризис в США, который начал себя проявлять в конце 2006 года, уже распространился практически на всю мировую экономическую систему, принес значительное влияние на банковский сектор и мировые финансовые рынки. Причем данное влияние до сих пор в точности не определено. Однако, по моему мнению, данный кризис окажет достаточно сильное, если не прямое, то косвенное влияние на всю мировую экономическую систему.

Например, совершенно ясно, что кризис на ипотечном рынке США «...перерос в масштабный кризис на мировых кредитных рынках, что в свою очередь сильно ударило по акциям российских банков. Так, за несколько последних недель индекс ММВБ потерял до 29%, а индекс РТС потерял до 30%, а вслед за ним акции многих банков и финансовых компаний лишились до 50%...» [5].

По мнению журнала «РБК. Кредит», «...ошибочно распространенное мнение, что американский кризис повлиял исключительно на рынок высокорискованных ипотечных кредитов и производных бумаг, фактически не имевших обеспечения, и потому не представляет опасности для глобальной банковской системы и мировой экономики...» [3].

Искусственное стимулирование американской экономики обернулось массовым невозвратом кредитов, а также цепочками убытков и банкротств финансовых структур не только в США, но и по всему миру.

Экономика США подобна «огромной чаше», не имеющей дна и требующей все больше ресурсов для рефинансирования своих долгов за счет роста средств внешних кредиторов. «...На долю США приходится до 20 % всего мирового производства, однако потребляет она значительно больше - около 35 % ...» [6].

И в этих условиях в результате непродуманной, а может быть, чересчур уверенной финансовой политики, основанной на «...всеомоществе американской валюты, часть банков и финансовых компаний оказалась на грани банкротства...» [6].

«...Могущество доллара длительное время «гарантировало» увеличение внутреннего потребления за счет роста внешнего федерального долга... Однако поддержать рефинансирование долга при существующих тенденциях роста дефицита бюджета и платежного баланса крайне сложно...» [6].

И к чему же в итоге привела данная политика?

В настоящее время, как свидетельствуют данные, «...около 1,5 млн американцев находятся сейчас в стадии личного банкротства, отказавшись платить по кредиту...» [1].

«...По статистике, объем рискованных ипотечных кредитов в США в 2006 году превысил \$600 млрд, что составляет около 20% всего американского ипотечного рынка. В целом объем непогашенной рискованной ипотеки достигает \$1,3 трлн. Дефолты по кредитам выросли до рекордного значения за последние семь лет. В начале февраля банк HSBC сообщил, что в 2006 году объем невозвращенных рискованных кредитов его американского подразделения составил \$10,56 млрд...» [1].

«...Кризис в сфере рискованной ипотеки сказался и на банках: котировки кредитных деривативов пяти ведущих инвестиционных банков США - Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers и Bear Stearns - к концу февраля упали в рейтинге ниже возможного уровня...» [1].

Однако, что достаточно интересно, помимо пессимистичных взглядов на ипотечный кризис американского рынка недвижимости, есть и другой взгляд на данную ситуацию, согласно которому «...мыльный пузырь на рынке недвижимости на самом деле благо для экономики Штатов. Это говорит о том, что 50% роста занятости населения в США за последние пять лет были связаны именно с развитием этого пузыря и находились в таких сферах, как строительство, ремонт, реконструкция, продажа недвижимости, ипотечное кредитование... Эффект дополнительной прибыли от этого явления затронул многие сферы экономики, особенно включающие потребительский сектор...» [7].

«...Изменение цен на недвижимость и пересмотр компаниями процентных ставок приведут к тому, что мыльный пузырь лопнет, собрав все последствия финансового безрассудства последних лет...» [7].

По мнению специалистов журнала «Собственник», данный кризис США

на рынке недвижимости «...станет кризисом для всей экономики в целом, но, в то же время, он станет исцеляющим и обновляющим моментом для развития ситуации в дальнейшем...» [7].

Отметим, что последствия мирового ипотечного кризиса, проявившиеся уже в настоящее время, по мнению журнала «РБК. Кредит», можно определить следующим [3]:

- кризис вышел за пределы ипотечного рынка США, создав проблемы для банковских систем Европы;
- произошло резкое сокращение межбанковского кредитования из-за потери доверия к банкам (как в США, так и в Европе);
- наблюдается вынужденное кредитование страховых компаний государством для поддержания их ликвидности;
- потери финансовых институтов от кризиса уже превзошли самые пессимистичные прогнозы аналитиков.

Однако какие последствия оказал ипотечный кризис в США на Россию?

По прогнозам отдельных специалистов, «...американский сценарий все-таки может повториться в ближайшей перспективе (2-3 года) на первичном ипотечном рынке в ряде российских регионов, затронутых сейчас «ипотечной лихорадкой». Хотя, конечно, в значительно меньшем масштабе. В настоящее время в отдельных городах при помощи ипотеки и последующего рефинансирования совершается до половины сделок купли-продажи жилья...» [1].

Однако главное, что произошло на рынке ипотечного кредитования, это значительное ужесточение требований к потенциальным заемщикам, чего, в принципе, и следовало ожидать.

«...Теперь, чтобы реализовать свою мечту о новой квартире, россиянину нужно иметь не только желание и официальную работу, но и собственные средства на первый взнос...» [3].

Также уменьшается относительная «доступность» получения ипотечного кредита.

«...уходят в прошлое кредиты без первоначального взноса. Время легких ипотечных кредитов прошло...» [3].

Относительно нынешней ситуации с ценами на жилье в Москве можно отметить, что «...в настоящее время цены на жилье в Москве стабильны и даже демонстрируют небольшой рост...» [4].

В Москве, «...по статистике, цены не снижаются, реальные сделки уже происходят с дисконтом...» [8].

По мнению аналитиков ипотечной компании «Мой дом», «...американский кризис не может не сказаться на деятельности и перспективах рынка ипотечного кредитования в России. По данным экспертов компании «Мой дом», в первую очередь американский кризис затронет российский вторичный ипотечный рынок...» [1].

Однако по моему мнению, данный кризис приведет к относительной стагнации рынка, а именно – к формированию отложенного спроса и, как следствие, к повышению цен в обозримом будущем.

Однако, если говорить о перспективах развития ипотеки, то, на мой взгляд, ипотечное кредитование несмотря на возросшие ставки и ужесточение условий получения кредита, не заставит население отказаться от данного вида банковского продукта.

«...этот вид кредитования будет востребован, несмотря ни на что. Люди нуждаются в жилье, а возможности купить его за ту стоимость, которая сложилась на рынке, далеко не все могут себе позволить. Цены на недвижимость повышаются с каждой неделей, поэтому необходимость обращаться к ипотечным займам только возрастает...» [3].

Данную точку зрения поддерживает и глава Минэкономразвития РФ Герман Греф. По его мнению, «...в России повторение ситуации, которая наблюдалась в США, абсолютно нереально... Ипотека только развивается, и в ближайшие 8-10 лет будет главным инструментом решения жилищных проблем. В настоящее время, – сказал он, – с помощью ипотечных кредитов в России приобретается менее 10% жилья...» [2].

Таким образом, на мой взгляд, для отечественной ипотеки складывается достаточно оптимистическая картина дальнейшего развития.

Это обусловлено тем, что, получив «американский урок», банки «...более тщательно и взвешенно будут подходить к вопросам проверки платежеспособности заемщика. Заемщики же, в свою очередь, рассчитывая на сохранение уровня стабильного и достаточного дохода, будут принимать решение о покупке недвижимости на кредитные средства...» [3].

Таким образом, я считаю, что изменение условий на рынке получения ипотечного кредитования в РФ если и снизит объемы выданных кредитов, то это будет только лишь первое время. Спустя полгода банковский рынок придет в норму, сработает эффект «отложенного спроса» на недвижимость, цены на которую продолжают расти (пусть и не такими темпами, как раньше), и ипотека продолжит свое стремительное развитие в России.

Литература

1. Галина Евдокимова. Ипотечный кризис в США затронет нашу «вторичку» // Собственник: журнал о людях и домах, 29 марта 2007 г. (<http://www.sob.ru/issue1286.html>)
2. Лебедев А.Ю., Колесник А.В. О последствиях ипотечного американского кризиса, и о его возможном влиянии на российский рынок недвижимости и ипотеки (http://www.spbcoop.ru/public_plus/view_public.php?public=181).
3. Последствия ипотечного кризиса в США // РБК. Кредит, 04 августа 2008 (<http://credit.rbc.ru/recommendation/ipoteka/2008/08/04/53397.shtml?version=print>).
4. Савельева Д. «Пузырь» на рынке жилья в России скоро лопнет 2.10.2008 (http://www.rb.ru/community/index.php?automodule=blog&m_id=5446947&showentry=574447).
5. Саушина А. Ипотечный кризис России не грозит // Клерк 15.08.2007 (<http://www.klerk.ru/bank/?83324>)
6. Смиров А. Ипотечный кризис в США: причины и следствия 14.02.2008 (<http://www.finam.ru/>).
7. Спротт Э., Солунак А. Реквием по пузырю на рынке недвижимости США. Часть 3 // Собственник: журнал о людях и домах 08 сентября 2006 г. (<http://sob.ru/issue628.html>).
8. Данные компании Unicredit Aton.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Аннотация. В статье приводятся результаты эконометрических исследований, которые обнаруживают тесную взаимосвязь инвестиций с денежными доходами населения на макроэкономическом уровне. Этот вывод подтверждает социально-экономическую значимость инвестиций для современной России. В то же время статистика свидетельствует и о структурных диспропорциях экономики: размер внутренних инвестиций не соответствует потребностям экономики и ее потенциалу; сохраняется доминирование инвестиций в производственную сферу в ущерб социальным задачам.

Автор обосновывает необходимость разработки методологии проектирования инновационного развития регионов России с целью учета параметров «социально-экономического механизма» в модели управления инвестиционными процессами на региональном уровне.

Ключевые слова: Значение инноваций, инновации, результаты, инвестиции, денежные доходы, макроэкономический уровень, инновационная политика

Oleg Soudarev

Moscow state regional university

SOCIAL AND ECONOMIC SIGNIFICANCE OF INNOVATIONS

Abstract. The econometric survey results presented in the paper reveal the strong correlation between the investment and monetary incomes of the population in Russia. This fact proves the economic as well as social significance of the investments in modern Russia. But at the same time statistics demonstrate some structural disproportions: the internal investments amount does not correspond with the needs and the potential of Russian economy; the industrial sphere investments still dominate over socially oriented ones. The author thus proves the necessity to work out the methodology of innovative development design of the Russian regions which should take into account the parameters of the “social and economic mechanism” implicit in the model of investments processes management.

Key words: Value of innovations, innovations, results, investments, money profits, macroeconomic level, innovative policy

Социально-экономическое содержание инвестиций в рамках региональной инновационной политики

В рамках финансовых теорий инвестициями считается приобретение финансовых активов. Так же ведут свой учет и финансовые институты (фонды и банки). Однако названное значение инвестиций не всегда оказывается связанным с основным определением инвестиций как источников расширенного воспроизводства. Хотя нередко инвестиции в финансовом смысле служат источником для «физических» инвестиций (инвестиций в кейнсианском значении).

В условиях России данное разделение приобретает особую значимость, так как источниками инвестиций для отечественных предприятий часто являются нераспределенная прибыль, оборотный капитал, поступления от эмиссии акций и т.п.

Рассмотрение социально-экономического содержания инвестиций на макроэкономическом уровне позволяет отметить их тесную взаимосвязь с денежными доходами населения. Результаты анализа соответствующих данных Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ и других источников [8: 12] представлены в форме регрессионного тренда инвестиций в основной капитал (ИОК):

$$\text{ИОК} = 0,2191 \cdot T^2 - 3,1455 \cdot T + 101,74,$$

где T – время (достоверность аппроксимации: $R^2 = 0,7686$)

Регрессионный тренд для располагаемых денежных доходов населения:

$$\text{РДДН} = 0,304 \cdot T^2 - 5,5444 \cdot T + 104,34$$

(Достоверность аппроксимации: $R^2 = 0,8965$).

Достаточно высокое значение корреляции (коэффициент Пирсона для данной пары динамических рядов = 0,873) позволяет судить о высокой статистически значимой взаимосвязи между уровнем инвестиций в основной капитал предприятий и денежными доходами населения.

А так как денежные доходы, наряду с расходами на образование и здравоохранение, позволяют судить об уровне жизни населения, то социально-экономическая значимость инвестиций для современной России становится очевидной.

Однако статистика свидетельствует о том, что абсолютный размер внутренних инвестиций, так же, как и их относительные показатели (величина на душу населения, доля в ВВП, экспорте, занятости), явно недостаточны по отношению к потребностям экономики и ее потенциалу.

Успехи России в этой области довольно скромны в сравнении с другими странами с развивающейся и переходной экономикой (такими, например, как Бразилия, Мексика, Аргентина, Китай, Венгрия, Польша). То же относится и к прямым иностранным инвестициям (ПИИ) в Россию. В 1990-е годы их импорт был значительно меньше экспорта капитала из страны (представлявшего собой в основном бегство капитала), что свидетельствует о серьезном неблагополучии в ситуации с инвестиционным климатом.

Лишь в 1999 г. проявились первые признаки перехода от тенденции падения объемов инвестиций и производства к тенденции их роста, причем опережающими темпами увеличиваются инвестиции. Эта тенденция продолжается с 2000 г. по настоящее время.

Отметим, что до начала реформ было распространено мнение, что экономический рост напрямую связан с ежегодно растущими капиталовложениями во всех секторах и отраслях хозяйства [2]. Действительно, в результате данных процессов доля накопления в российской экономике росла, но при этом падала доля личного потребления. Этот показатель был особенно низким в 1992 г., когда доля потребления домашних хозяйств составила 33,7% от ВВП, а доля валового накопления – 35,7%, в том числе накопления в основной капитал – 24,7% (справочно: доля потребления домашних хозяйств в ВВП развитых стран составляет порядка 60%).

Временная динамика структуры ВВП России по расходам представлена в

табл. 1. Как можно увидеть из табл. 1, субъекты деградирующей экономики в инвестиционном процессе повели себя достаточно предсказуемо: в 1998-1999 гг. доля домашних хозяйств в структуре использования ВВП составляла 51-56%, но в последующие годы она продолжала уменьшаться.

Доля накопления в основной капитал составляла 15-17% в конце 1990-х (по разным способам измерения), что, вообще говоря, близко к аналогичному уровню для США (где доля накопления в основной капитал = 16%), однако там за последние 2-3 года доля потребления домашних хозяйств в ВВП составляет около 68%. К тому же в США иная структура основных фондов. Нормы накопления 15-20% будет недостаточно в том случае, если исходить из концепции восстановления старого инвестиционного процесса, прежней структуры основного капитала и традиционной структуры хозяйства.

Таблица 1

Структура использования валового внутреннего продукта
(в текущих ценах; в процентах к итогу)

	1995	1998	2001	2006	2007
ВВП в рыночных ценах	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	71,2	77,8	65,1	65,7	66,6
В том числе: домашних хозяйств	50,3	56,8	47,7	48,1	48,6
Государственных учреждений	19,1	19,1	16,2	17,1	17,5
Некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,8	1,9	1,2	0,5	0,5
Валовое накопление	25,4	15,4	22,1	21,5	24,9
В том числе: Валовое накопление основного капитала*	25,4	15,4	22,1	18,6	21,4
Изменение запасов материальных оборотных средств	4,4	-1	3,4	2,9	3,5
Чистый экспорт товаров и услуг	3,4	6,8	12,8	12,8	8,5

*включая прирост ценностей

Источник: Росстат.

Вторая диспропорция старой структуры хозяйства в России тесно связана с первой. Всегда считалось, что главные инвестиционные ресурсы для развития должны получать отрасли производственной сферы, куда относили промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт и связь в части обслуживания производства, оптовую торговлю, сбыт, заготовки.

Все остальное хозяйство, в том числе по инвестиционным приоритетам, объявлялось непроизводственной сферой, чем-то второстепенным. Во второстепенное попадало здравоохранение, образование, наука, культура, вся социальная сфера, кредитно-финансовая, в общем - все услуги. В 1991 г. производ-

твенная сфера в ВВП РФ составляла 77%.

Очевидно, необходимо включить в спектр теоретических рассмотрений национальной экономики подход, предусматривающий приоритет интересов общности людей, живущих на территории страны (региона), что выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т.д.).

Современные теории инвестиционного развития опираются на достижения макроэкономики, микроэкономики, институциональной экономики и других направлений современной экономической науки.

Рассматривая совсем недавнюю ситуацию, отметим следующее. Регрессионный анализ взаимосвязи инвестиций как управляемой переменной ($Invest$) и коэффициентом Джини (x), рассчитанным по регионам России в 2003-м году кросс-секционным методом, а также располагаемыми денежными доходами населения (y) как управляющими переменными, позволил получить следующее выражение:

$$Invest = -4,1E5 - 5,9971 \cdot x + 2,4E6 \cdot y + 0,0012 \cdot x \cdot x - 0,1193 \cdot x \cdot y - 3,3E6 \cdot y \cdot y$$

Расчет производился по 78 кейсам, уровень достоверности – 5% ($p - level < 0,05$).

Как можно заметить, социальный параметр – коэффициент Джини, оказывает статистически значимое влияние на динамику экономического параметра – инвестиции: в регионах с низким значением коэффициента Джини (x) уровень инвестиций ниже, с повышением x уровень инвестиций растет, но до определенного предела – слишком сильный разрыв в доходах богатых и бедных групп населения негативно сказывается на динамике инвестиционного развития соответствующего региона.

Говоря о социально-экономическом содержании инвестиционной политики, необходимо учитывать, что экономика является лишь одной (хотя и важной) сферой человеческой общественной деятельности (включающей процессы общественного производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ и т.д.), соответственно, экономическая политика, взятая в отдельности, не охватывает всего спектра возможной управленческой деятельности государства.

Инновационная политика обычно является составной частью национальной стратегии социально-экономического развития и как таковая полностью исходит из долговременных целей государства. Современные же концепции экономических целей представляют их комплекс как единую систему, которая включает в себя, как минимум, семь основных экономических целей: обеспечение экономического роста, экономической свободы, торгового баланса (что более соответствует интересам производителей), а также – экономической безопасности, полной занятости, справедливого распределения дохода, повышения уровня жизни (что более соответствует интересам домохозяйств).

Инвестиционная политика призвана обеспечить источники и условия достижения этих целей, большая часть которых имеет не столько экономическую, сколько социальную направленность. Решение такого рода задачи может быть найдено при условии комплексного и системного подхода. В таком случае речь должна идти о возможности и необходимости разработки методологии сценарно-

го подхода в проектировании инновационно-инвестиционного развития регионов с целью учета параметров «социально-экономического механизма» в модели управления инвестиционными процессами на региональном уровне.

Собственно, инвестиционная деятельность предприятий – это совокупность управленческих действий по привлечению и практической реализации инвестиций на микроуровне [3: 37]. Механизм управления инвестициями на уровне предприятия, очевидно, можно определить как комплексную систему финансовых, правовых и организационно-экономических мер, учитывающих взаимосвязь интересов партнерских групп и направленных на достижение долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия.

Однако в инновационно ориентированной экономике положение предприятий и организаций коренным образом меняется. Становясь полноправным субъектом товарно-денежных отношений, обладающим экономической самостоятельностью и полностью отвечающим за результаты своей деятельности, предприятие должно сформировать систему менеджмента, которая обеспечила бы высокую эффективность работы с инвестициями, конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке.

Отказ от административно-командной экономики в пользу ее рыночного варианта заставляет и российских специалистов пристально изучать опыт функционирования рыночных экономик развитых стран. Понятно стремление “не изобретать велосипед”, а, по возможности, использовать отработанные в других странах элементы рыночной экономики, а также инструментарий, обеспечивающий эффективную работу субъектов рынка, включая работу в инвестиционной сфере. Значение факторов внешней среды сегодня резко возрастает с усложнением всей системы общественных отношений (социальных, финансово-экономических, политических), составляющих среду менеджмента.

В инновационной сфере возникают такие цели и задачи, которые раньше хозяйственные структуры самостоятельно не решали и даже не ставили. Развитие рыночных отношений связано с попаданием их в зону очень высокой хозяйственной неопределенности и риска. Получив расширенные права на самостоятельное проведение операций на внутреннем и внешнем рынках, большинство российских предприятий в начале 1990-х годов впервые всерьез столкнулось с проблемой оптимизации инновационных потоков, стратегического планирования, управления имущественным комплексом, финансового менеджмента.

Сферой федерального и регионального воздействия все больше становятся макроэкономические преобразования, а характерной тенденцией является децентрализация управления и передача основных рычагов регулирования на микроуровень с переходом ко все большей экономической самостоятельности предприятий на базе развития отношений собственности.

Приведенные обстоятельства обуславливают необходимость формирования и функционирования хозяйственных структур как открытых, социально ориентированных систем.

Наряду с необходимостью инновационного развития предприятий как таковых, сегодня требуется также гибкое сочетание методов рыночного регулирования с государственным регулированием социально-экономических, в том числе инновационных, процессов. Важность данного подхода обусловлена тем, что движение к рынку представляет собой очень сложный процесс, непрерывным и активным участником которого должно быть государство. Как мы

заново выясняем в России, вслед за остальным миром, рынок сам по себе не способен решить многие проблемы, связанные с нуждами всего общества, социальным единством страны, проведением фундаментальных научных исследований, долгосрочных инвестиционных программ.

По нашему мнению, стабилизация и последующее устойчивое развитие отечественной экономики, включая инновации, возможны на основе постоянного совершенствования основных взаимосвязанных элементов целостной многоуровневой системы регулирования хозяйственных отношений: блока макроэкономического управления; блока внутрихозяйственного управления; блока управления межфирменным взаимодействием (организации и развития рациональных, хозяйственных связей).

Устойчивость и эффективная взаимосвязь элементов рыночной экономической системы являются необходимым условием экономического роста. Данный тезис уже не оспаривается представителями неоклассического и других направлений экономической теории, его также подтверждает российская практика развития инвестиционных процессов в регионах [1]. Однако еще не решена проблема определения адекватных индикаторов качества институциональных структур как внешних параметров регионального инновационного проекта.

Косвенными показателями такого рода, по мнению ряда экспертов, могут служить иностранные инвестиции. Их региональное распределение рассматривается в ряде работ [1, 4, 6], в том числе и далее в нашем исследовании. Можно также привести еще одно обобщенное заключение, состоящее в том, что интерес иностранных компаний к вложениям в России неуклонно растет, но при этом многие из них сталкиваются с проблемами социокультурного характера. А это также имеет отношение к вопросу о качестве институтов. Тем не менее, следует разделить проблему обеспечения нормативно-правовой базы инвестиционных процессов (качество формальных институтов) и проблему качества институтов неформальных – традиции ведения бизнеса, налоговый менталитет и т.п.

Отметим, что основополагающим условием привлечения инвестиций в регионы России должно стать сценарное обеспечение проектов инвестиционных стратегий. Причем сценарии должны включать в себя, прежде всего, преобразования условий внешней среды предприятия: налоговая реформа, реструктуризация банковской системы, административно-правовое обеспечение защиты прав собственности. Именно эти проблемы, как показывают последние исследования, больше всего волнуют отечественных инвесторов, а также иностранцев, осуществивших свои инвестиции в России. В глазах потенциальных инвесторов очень важна также борьба с коррупцией, произволом теневых структур, неплатежами. Именно в этом - в постановке и решении названных в данном сообщении важнейших проблем инновационно ориентированного инвестиционного развития российских регионов – состоит роль проектирования инновационных процессов.

Инвестиции в человеческий капитал и сетевые ресурсы инновационной политики региона

Во многих исследованиях в качестве факторов инвестиционной динамики анализируются фактически факторы труда и капитала. Однако не подлежит сомнению, что в современной экономике – экономике, основанной на знаниях,

– все большее значение приобретают информация и технология как факторы производства. В то же время состояние производительных сил сегодня таково, что реализация самых совершенных технологий требует непрямого участия человека. Однако в этом случае речь идет не просто о единице рабочей силы, а о носителе и источнике знаний.

Данным условием пренебрегали руководители бывшего Советского Союза в конце его экономической истории, когда они закупали дорогостоящее импортное оборудование, но «жалели» денег на подготовку и переобучение специалистов, которые должны были на этом оборудовании работать. В результате оборудование либо использовалось неэффективно, либо вообще не устанавливалось и, по итогам приватизации, было продано по остаточной рублевой цене, уменьшенной в тысячи раз в процессе инфляции, в качестве доводки к приватизированным предприятиям.

К сожалению, в настоящее время сложилось традиционное представление, что бедные природными ресурсами регионы являются дотационными и не способными к созданию высоких доходов. Опыт стран, сделавших ставку на приоритет ориентации на сетевые структуры, на инвестиции в образование населения, на обеспечение инновационных процессов опрокидывает отмеченное заблуждение.

Нобелевский лауреат 1998 г., индийский экономист, работающий в Великобритании, Амартия Сен, вслед за Гунаром Мюдалем, в своих трудах, посвященных проблеме голода, показал, что голод связан вовсе не с недостатком продуктов питания и бедными природными ресурсами, а с плохим управлением и неправильной организацией доходности всех видов ресурсов, в том числе человеческих [7]. Он доказал, что правильная политика в области образования и социального обеспечения при определенных условиях может стать условием роста эффективности экономики. Другой американский экономист, Т. Шульц, показал на фактических расчетах, что инвестиции в человеческий капитал становятся все более выгодными, чем в технику.

Примером может служить японская модель экономики, где в связи с бедностью природных ресурсов акцент был сделан на национальные, человеческие, которые, в свою очередь, стали фактором инновационного развития страны. При этом именно национальный менталитет сыграл решающую роль в успехе экономики Японии. Важно отметить, что в развитии указанных стран решающую роль играли не рыночные факторы, обеспечивающие горизонтальную координацию, а факторы сознательной вертикальной организации экономики. Можно сколько угодно заблуждаться, что богатство стран обеспечивается только рыночным путем, но факты говорят о другом. Богатство стран – это результат не только рыночной экономики, а хорошей ее организации.

Современный порядок в экономике все в большей степени основывается на подчинении правовым и моральным нормам, характерным для менталитета народа каждой страны. Еще большее значение этот тип регулирования приобретает на уровне регионов с учетом местных национальных традиций и привычек.

“Русские проигрывают оттого, что” плохо знакомы с современными управленческими технологиями, и, кроме того, подходы к управлению в России и США значительно различаются”, – отмечают К.Фей и Д.Дэнисон, говоря о перспективах привлечения в Россию иностранных инвестиций, в том числе в

форме технологий [9: 59].

Вследствие того, что российский менеджмент всегда наказывался за неудовлетворительные результаты, даже если они были получены не по его вине, он стал сознательно проявлять наигранную “беспомощность” и стремился переложить бремя принятия решений на других. Для преодоления этой укоренившейся проблемы американские эксперты создали систему участия, в рамках которой сотрудники вознаграждаются за инициативу и несут ответственность за свои решения, но не наказываются за непредсказуемые результаты, обусловленные неопределенностью среды.

Поскольку основным богатством общества становится человеческий капитал, очень большая роль в региональной политике зарубежных стран отводится образованию как объекту приоритета в развитии и, соответственно, инновационным процессам. Приоритетным направлением становится подготовка кадров на местах в рамках сетевой структуры профессиональной подготовки. В нее входят повышение квалификации и переобучение, обеспечение возможности свободного обучения новым технологиям (в том числе при прохождении школьной практики), субсидирование управленческой, научной и инновационной деятельности. Например, в ФРГ фирмы, открывающие в отсталых регионах рабочие места в сфере принятия решений (высший менеджмент) или НИОКР, получают специальные субсидии. Аналогичная практика существует в Австрии, Швеции и ряде других стран. Это связано с тем, что менеджмент все в большей степени начинает испытывать определяющее влияние креативного (творческого) фактора.

В соответствии со своими изменившимися принципами, современная региональная политика в развитых странах отдает предпочтение косвенным методам государственного вмешательства в региональное развитие: финансовым и налоговым льготам, грантам, субсидиям и целевому финансированию.

Это не означает, однако, отказа от прямого вмешательства. Оно осуществляется, например, через государственные региональные корпорации, которые учреждаются для реализации широкомасштабных программ, нацеленных на подъем отсталых регионов, в том числе с помощью привлечения новых инвесторов, включая иностранных. Эти корпорации делают акцент на выпуске новых продуктов и внедрении новых технологий. Кроме того, они позволяют увязывать интересы и координировать действия властей разных уровней, не сковывая при этом их свободу. Наличие широкого государственного вмешательства в экономику, с учетом социальной активной политики, опровергает сложившееся, применительно к модели США, мнение о якобы пассивной роли государства, определяемой сравнительно небольшой долей расходов государственного сектора в структуре ВВП. Мы уточняем нашу позицию в этом вопросе по результатам проведенных исследований.

Кросс-секционное исследование параметров инвестиций в человеческий капитал, информационные и сетевые ресурсы предприятий российских регионов по данным Госкомстата РФ за 2004 год было осуществлено нами [8] в следующих спецификациях:

Inv	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.;
GRP	ВВП, млн.руб.;

	Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн. руб.:
HHConSelf	за счет собств. расходов;
HH_F	за счет трансфертов;
InfoTech	затраты на информационные и коммуникационные техно- логии всего;
HardW	затраты на ВТ;
SoftW	затраты на программные средства;
Communicat	затраты на услуги связи;
Hum Cap	затраты на обучение сотрудников.

Выборку составили 77 регионов России. Базовые значения статистики представлены в табл. 2.

Как можно заметить, вывод о заметном расслоении регионов подтверждается и в данном случае. Таблица корреляционных коэффициентов (табл. 3) свидетельствует о достаточно значимой корреляции между основными переменными.

Таблица 2

Базовые значения статистики 77 регионов

	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.
Inv	22779	652,00	304979	43242
GRP	122743	6349,40	2000000	251098
HHConSelf	67059	2361,30	1371893	157599
HH_F	11586	1471,00	100033	13713
InfoTech	2079798	16893,00	42449677	5654683
HardW	1020996	8898,00	22385535	2879861
SoftW	284716	953,00	10273337	1229574
Communicat	448487	4245,00	8671451	1299062
Hum Cap	14710	91,00	318796	41214

Результаты регрессионного анализа для зависимой переменной Inv (Объем инвестиций в основной капитал) (табл. 4) указывают на сильную зависимость данной переменной от «Фактического конечного потребления домашних хозяйств» (отрицательная зависимость от потребления за счет собств. расходов сильнее, чем положительная зависимость от потребления за счет трансфертов).

Таблица 3

Корреляционные коэффициенты

	Inv	GRP	HH ConSelf	HH_F	Info Tech	HardW	SoftW	Com municat	Hum Cap
Inv	1,00	0,87	0,66	0,87	0,74	0,74	0,30	0,69	0,80
GRP		1,00	0,94	0,96	0,90	0,91	0,36	0,81	0,96
HHConSelf			1,00	0,89	0,87	0,90	0,35	0,77	0,92

HH_F				1,00	0,85	0,86	0,36	0,75	0,93
InfoTech					1,00	0,99	0,67	0,84	0,87
HardW						1,00	0,64	0,80	0,89
SoftW							1,00	0,31	0,33
Communi- cat								1,00	0,79
Hum Cap									1,00

Другие переменные не оказывают столь же сильного влияния на величину инвестиций в основной капитал (за исключением переменной GRP, но в этом случае следует учитывать тот факт, что сами инвестиции являются составляющим элементом валового регионального продукта).

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа для зависимой переменной Inv
(объем инвестиций в основной капитал)

Regression Summary for Dependent Variable: Inv R= 0,98 R ² = 0,97 Adjusted R ² = 0,97 F(8,68)=320,16; p<0,0000; Std.Error of estimate: 7351,8						
	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(68)	p-level
Intercept			-1335,35	1564,483	-0,8535	0,396355
GRP	1,86988	0,144539	0,32	0,025	12,9368	0,000000
HHConSelf	-1,38690	0,067845	-0,38	0,019	-20,4421	0,000000
HH_F	0,26359	0,083583	0,83	0,264	3,1536	0,002401
InfoTech	-0,15911	0,784714	-0,00	0,006	-0,2028	0,839931
HardW	0,37909	0,522377	0,01	0,008	0,7257	0,470509
SoftW	-0,07802	0,140795	-0,00	0,005	-0,5541	0,581297
Communicat	0,01803	0,171984	0,00	0,006	0,1048	0,916804
Hum Cap	-0,14849	0,079339	-0,16	0,083	-1,8715	0,065571

В то же время, достоверность аппроксимации оказывается довольно высокой ($R^2=0,97$). Данный факт, а также вид регрессионной зависимости между переменными GRP, InfoTech и HH_F позволяют считать правдоподобной гипотезу о значимом влиянии параметров социально-экономического механизма на инвестиционные процессы в регионах.

Такой же вывод следует и из анализа данных табл. 3. Хотя данные о коэффициентах регрессии для «Затрат на информационные и коммуникационные технологии» и на «Обучение сотрудников» в функции инвестиций могут вызвать неоднозначное толкование. Действительно, слабая отрицательная зависимость в данном случае – не совсем ожидаемый результат, однако, при обсуждении данного факта следует, по всей видимости, учитывать следующее. Статистика Роскомстата по данным показателям характеризуется нестабильностью многих показателей инвестиционной деятельности в регионах. Инвестиции в человеческий капитал и сетевые ресурсы инвестиционной политики могут оказывать ускоряющий мультипликативный эффект на инвестицион-

ные процессы лишь по прошествии некоторого времени (как минимум два-три года).

Таким образом, опираясь на выводы отечественных и зарубежных исследователей о роли человеческого капитала и сетевых ресурсов, мы вправе ожидать положительного влияния данных параметров на результаты инновационной политики, но не в самое ближайшее время.

Заключение

Результаты экономического развития России в ближайшие годы будут во многом определяться способностью привлекать и эффективно использовать ресурсы для ускоренного роста. Исчерпание возможностей использования конъюнктурных факторов, таких, как свободные мощности, «мягкие» ресурсные ограничения, благоприятная мировая конъюнктура, выдвигает на первый план задачу качественного роста производственного капитала, ориентированного на увеличивающийся выпуск продукции, отвечающей требованиям внутреннего и внешнего рынков. Полномасштабное привлечение инвестиций в отечественную экономику, особенно в перерабатывающие отрасли, инновационные сектора, имеет существенное значение для создания отечественной конкурентоспособной технической базы, формирующей перспективу общего роста экономики России.

Системный учет названных в работе факторов, сдерживающих инновационные процессы, возможен при введении категории «инновационно ориентированный социально-экономический механизм» в модель управления инвестиционным процессом на региональном уровне. С этой целью в настоящей работе потребовалось принять условие взаимосвязи социальных, институциональных и экономических параметров региональных экономических систем на различных уровнях взаимодействия. Правдоподобность принятого условия доказывается по результатам кросс-секционных эконометрических исследований.

Статистическая обработка данных демонстрирует заметный разброс данных (разницы между максимальными и минимальными значениями показателей), показывает, что рост производства в регионах меньше связан с увеличением численности рабочей силы, но более – с интенсификацией производства и повышением качества используемого капитала, рост регионального валового продукта не всегда сопровождается ростом инвестиций. Замечено также, что с ростом производительности труда возрастает и объем инвестиций, но не всегда для самых высоких значений валового регионального продукта. В области высоких значений ВРП при невысоких значениях производительности труда инвестиции на определенном промежутке снижаются с ростом производительности.

Представленная концепция инвестиционной привлекательности может быть рассмотрена как необходимое условие конкурентоспособности региона, однако это условие не может быть достаточным без согласованности параметров инновационно ориентированного социально-экономического механизма управления инвестициями. Данная согласованность обеспечивает устойчивость региональной экономической системы.

Как было выявлено в настоящей работе, характерной особенностью развития инновационных процессов в мировой экономике, особенно в 1990 -

2000-е гг., стало усиление прямого государственного участия. Это свидетельствует о том, что индустриально развитые страны Запада рассматривают инновационный механизм в качестве важной составной части национальных экономических систем, обеспечивающей достижение основных социально-экономических целей.

Задачей государственного участия в развитии социально-экономических механизмов стимулирования инноваций должно являться создание системообразующих элементов национальной экономики в регионах России и формирование благоприятной экономической и правовой среды для их последующего саморазвития.

Меры государственного воздействия могут быть как прямые, так и косвенные. К прямым мерам относится прямое финансовое участие федерального и регионального правительств в создании точек инвестиционного роста.

К косвенным мерам относятся: нормативно-правовое регулирование; содействие формированию инфраструктуры (финансовый, технологический, кадровый, информационный, «контактный» и др. сектора, их инновационное обеспечение); формирование благоприятной психологической среды, регионального самосознания.

Реализацию мер стимулирования инновационных процессов в регионе целесообразно осуществлять в два этапа. Первый этап осуществляется с государственной поддержкой и направлен на становление и создание системообразующих элементов, включая создание инфраструктуры поддержки системы инновационной деятельности, экономических и правовых условий для развития этой системы, повышение ликвидности инвестиций, формирование положительного имиджа национальной и региональной экономики.

По мере развития отечественной инновационной системы, при изменении в стране экономических и законодательных условий, целесообразно инициировать подготовку новых предложений в органы государственного управления, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона (прежде всего – интеллекто- и информационно емких отраслей). На втором этапе, когда основные элементы национальной инновационной системы выходят на устойчивый режим развития, роль государства должна снижаться, федеральное и региональные правительства могут выходить из ранее созданных ими фондов, а полученные средства реинвестировать в поддержку перспективных инвестиционных проектов.

По всей видимости, исходными предпосылками развития потенциала региона являются наличие в регионе:

- объектов академической и отраслевой науки,
- инновационных комплексов,
- инновационной корпоративной инфраструктуры.

Программа инновационного развития региона должна содержать:

- формулировку стратегических целей инновационного развития региона,
- основные направления их достижения,
- описание механизмов реализации стратегических целей развития инновационного потенциала региона.

Финансирование инновационной деятельности должно соответствовать интересам субъектов регионального инновационного развития: органов госу-

дарственной власти, бизнеса, общественных организаций, обеспечивать успех с меньшими затратами материальных и нематериальных ресурсов, к которым относятся следующие:

- человеческий капитал как источник и объект инноваций;
- инновационное мышление (здесь необходимо изменение техники экономического мышления руководителей и специалистов региональных органов власти, всех ветвей менеджмента в бизнесе, других категорий людей);
- межотраслевое взаимодействие субъектов инновационной деятельности;
- межрегиональное и международное сотрудничество в инновационной сфере, включенность в межрегиональные и международные информационные и инновационно-производственные сети;
- нацеленность на включение в стратегические проекты (крупномасштабные метапроекты), их разработка и реализация;
- создание объектов инновационной инфраструктуры.

Задача регионального механизма стимулирования инновационной деятельности сводится к обеспечению стабильности кругооборота финансовых и интеллектуальных активов, обеспечение перераспределения целевых финансовых ресурсов в соответствии с потребностями отдельных субъектов хозяйствования, снижение риска венчурных проектов.

При обсуждении программно-целевых методов развития инновационных структур выясняется, что главная проблема реализации программ 1980-х годов была не в том, что эти программы должны были втискиваться в прокрустово ложе планов, - ведь других официальных механизмов просто не было. Основная же проблема заключалась и продолжает оставаться в том, что в регионах до сих пор нет действенных институциональных инструментов, инфраструктуры, позволяющих обеспечить эффективность инновационных стратегий в рамках самоподдерживающегося социально-экономического механизма.

С учетом недостатков прежних и некоторых существующих программ инновационного развития, с нашей точки зрения, при реализации региональных целевых программ необходимо применять следующие принципы:

- устремленность в среднесрочную и долгосрочную перспективы;
- ориентация на решение ключевых, определяющих для программы взаимосвязанную систему целей, от достижения которых зависит ее выполнение;
- органическая увязка намеченных целей с объемом и структурой ресурсов, требующихся для их достижения, причем как наличных, так и тех, которые могут быть привлечены или созданы во временной перспективе реализации программы;
- учет воздействия на объекты программы многочисленных внешних факторов, оказывающих на нее позитивное или негативное влияние и разработка мероприятий, в максимальной степени ослабляющих их негативное влияние либо нейтрализующих их действие, либо использующих позитивное влияние этих факторов для успешного решения стратегических задач региональной программы;
- адаптивный характер, то есть способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды реализации программы и определение возможностей для приспособления в процессе ее реализации.

Анализ накопленного опыта составления региональных программ позволил рекомендовать несколько опорных позиций такой системы.

Необходимо выделить основные цели и мероприятия, нельзя «засорять» целевую программу всем относящимся к «региону», «социально-экономическому», «инновационному» развитию и т.п.; необходима фиксация событий, означающих начало и окончание выполнения каждого задания; при этом завершающее событие должно максимально соответствовать целям программы; необходимо вариантное определение объемов, источников и порядка финансирования; нужно установить прямую ответственность за реализацию заданий и форм контроля.

Если обобщать условия функционирования особых экономических зон, наукоградов, можно выделить в нормативную схему регулирования деятельности субъектов: таможенное регулирование экспортно-импортных операций; налогообложение; лицензирование; банковскую деятельность; имущественные и залоговые отношения (в том числе касающиеся прав собственности на землю); визовое оформление; предоставление концессий; управление особой зоной.

Система предоставляемых льгот и другие нормативные механизмы, по существу, служат инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории, а не механизмом компенсации отсутствующих факторов развития. Вполне обоснован вывод специалистов, что при нынешних масштабах распространения особых зон в мировом хозяйстве налоговые льготы – далеко не главный стимул для притока в зону иностранного капитала.

Более существенными в этом отношении являются такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, отсутствие криминальных ситуаций, хозяйствования, экономическая безопасность, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур, а также гарантии получения кредитов. Вместе с тем все названные преимущества «срабатывают» лишь в сочетании с базовыми условиями хозяйствования.

Обобщая, можно отметить, что выбор модели административно-хозяйственного управления зоной и качество управления зависят от ее типа и размера территории, особенностей государственного устройства, развитости частного сектора и др. Однако общим и принципиальным моментом является то, что зона, будучи региональной инновационно ориентированной социально-экономической системой, должна располагать и локальной, относительно обособленной системой хозяйственного управления, то есть находиться вне юрисдикции отраслевых министерств и центральных ведомств, курирующих основные сферы экономики.

Литература

1. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики, № 4, 2008. – С. 44-60.
2. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий (по результатам массового опроса их руководителей)// Вопросы экономики, № 5, 2002. – С. 40-52.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М., 1993.
4. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов// Вопросы экономики, № 5, 2007. – С. 52-64.
5. Официальный сайт Росстата: <http://www.gks.ru>
6. Пястолов С. М., Суховский А.М. Перспективы эффективной социальной политики в российских регионах //Материалы интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России», апрель 2006 / <http://ecsocman.edu.ru>.

7. Сен А. Об этике и экономике (пер. с англ.). – М.: Наука. 1996.
8. Сударев О.И. Потенциал инновационного развития региона. Монография. – М.: Палеотип, 2006.
9. Фей К., Денисон Д. Организационная культура и эффективность: российский контекст// Вопросы экономики, № 4, 2005. – С. 58-74.

ОЖИДАЕМЫЕ ЭФФЕКТЫ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация. Сегодня наблюдаются следующие «провалы» рынка в сфере образования: излишняя маркетизация, дерегулирование, локализация, снижающая мобильность учащихся. Автор предлагает в складывающихся условиях выделить две группы целей для получения желаемых эффектов от общественных инвестиций образования: дополнительное финансирование для усиления стимулирования работников этой сферы и, одновременно - осуществление институциональных (и структурных) реформ.

Ключевые слова: Эффекты, инвестиции, образование, рынок, сфера образования, локализация, дерегулирование, университеты

Svetlana Tolmacheva

THE DESIRED EFFECTS FROM INVESTMENTS INTO EDUCATION

Abstract. The paper describes the “market failures” in the domain of Russian education. These are surplus mercerization, deregulation, localization, lowering students’ mobility. Under these conditions the author suggests that two sets of goals should be determined in order to provide the desired effects from social investments into education: extra budget expenses to stimulate those who work in this field and at the same time – institutional and structural reforms.

Key words: Effects, investments, education, market, sphere of education, localization, deregulation, universities

Образовательные учреждения, как и вся система образования в последние годы становятся все более активными субъектами как национальных экономик отдельных стран, так и мировой экономики в целом. Объем мирового рынка образовательных услуг постоянно растет и, по некоторым оценкам, уже приблизился к отметке в 100 млрд. долл. США. В США, кстати, в сфере образования производится 2,7% ВВП. В Австралии образование по доле в ВВП стоит на третьем месте после добычи угля и туризма. Эта страна с населением 18 млн. человек зарабатывает на мировом рынке образовательных услуг 3 млрд. долл., 2 млрд. из них - на дистанционных технологиях за рубежом [6].

По объемам привлеченного капитала крупнейшие университеты уже могут конкурировать с крупнейшими промышленными компаниями: почти 29 млрд. долл. у Гарвардского университета заметно превышает капитализацию российской компании «Норильский Никель» (20 млрд. долл.) и менее 300 млн. не дотягивают до рыночной капитализации Сбербанка России (СБ РФ занимает 232 место в списке 500 крупнейших компаний мира: FT-500, 2006).

Образование продолжает оставаться одной из самых инвестиционно привлекательных отраслей, принося инвесторам в среднем около 30% годового дохода в течение последних 30 лет. Вполне понятно, почему инвестиционная компания «Меррил Линч» делает прогноз о том, что в ближайшее десятиле-

тие государственные учреждения образования будут приватизированы в большинстве стран.

Тем не менее, проблема определения методологического и практического содержания категории «эффект» (экономический и/или социальный) применительно к образованию до сих пор не решена. Этому есть несколько причин. Одна из них в России – та же, что и в случае с российской приватизацией: определенные группы интересов хотели бы, чтобы неясность сохранялась как можно дольше, по крайней мере, до тех пор, пока они не станут собственниками наиболее ценных имущественных объектов образовательной отрасли.

Другая, более универсальная причина состоит в том, что категория эффективности, используемая в экономическом анализе деятельности предприятий, не всегда полностью раскрывает действительное содержание результатов и процессов образовательной деятельности учреждений образования. А воплощения представлений администраторов образования об эффективности, обнаруживаемые в нормативных документах, порой и вовсе далеки от предположений экономических моделей.

Таким образом, можно предположить, что неясность определения категории «эффективность» и понятий экономического и социального эффекта от инвестиций в образование, являясь методологической проблемой концепции модернизации российского образования, продолжает оставаться одной из важнейших причин «провалов» государственного регулирования сферы образования.

Сторонники рационального подхода в анализе экономики образования, основываясь на подходах, выработанных неоклассической экономической наукой, сосредотачивают внимание на проблемах рационального эффективного использования ресурсов при оптимизации индивидуальных решений потребителей образовательных услуг. В соответствии с определением неоклассической экономической теории, ресурс используется эффективно в том случае, если он оказывается в распоряжении того пользователя, для которого представляет наибольшую ценность, причем последняя измеряется способностью и готовностью пользователя оплатить ресурс. Эффективность (по Парето) достигается тогда, когда осуществлены все взаимовыгодные трансакции.

В ходе реформирования российского, и не только российского, образования стало очевидным, что реалии жизни сильно видоизменили теоретически правильную “чистую” идею. При анализе эффективности расходов на образование оценить эффекты или результативность оказывается труднее всего. Особо, если речь идет о социально-экономических эффектах.

Во многом такое положение дел в нашей стране объясняется тем, что история рыночных отношений в российской высшей школе сравнительно коротка, недостаток накопленного опыта сказывается, в том числе, и на качестве методологических исследований.

В этой связи этапы становления рыночных отношений в сфере российского высшего образования можно определить следующим образом.

До 1992 г. предпринимательская деятельность вузов находилась в теневой сфере, предполагалось, что образование лишь выполняет «государственный заказ», предоставляя образовательные услуги. Но, тем не менее, происходило накопление потенциала, необходимого для перехода к легализации вузовского предпринимательства.

В период 1992-1994 гг. формируются законодательные основы современной системы российского образования (принят Закон «Об образовании», вузы получают законодательно закрепленные права на ведение предпринимательской деятельности, формируются основные положения системы оплаты образовательных услуг гражданами), положено начало развития негосударственной высшей школы. В этот и последующий период, как результат провозглашенной либерализации, в среде администраторов образования доминировала рыночная концепция: предполагалось, что «невидимая рука» рынка все расставит по своим местам.

В период 1995-1998 гг. наблюдается увеличение доли платного обучения, развитие хозяйственной и непрофильной деятельности вузов, усиление конкурентных позиций негосударственных вузов в сравнении с государственной системой высшего образования, развитие платных услуг необразовательного характера, предоставляемых вузами за пределами учебного процесса, расширение масштабов работы со школами.

В период 1998-2000 гг. происходит активизация деятельности вузов по организации платной довузовской подготовки, преодоление последствий кризиса августа 1998 года, продолжающееся увеличение масштабов предоставления образовательных услуг на компенсационной основе. К данному этапу уже стало заметно, что российское образование теряет лидирующие позиции, особенно в сфере высшего образования. Данные исследований международных организаций (ЮНЕСКО, ОЭСР и др.) свидетельствуют о слабой конкурентоспособности российской системы образования (сравнительно небольшое число иностранных учащихся в России, незначительная доля на мировом рынке образовательных услуг, «утечка мозгов» и т.п.).

В период с 2000 г. по настоящее время имеет место становление новых механизмов распределения финансовых потоков между вузами, развитие рыночных отношений в системе образования, мобильности учащихся и преподавателей, формирование более оптимальной структуры системы управления образованием. Правительство страны с 2000 года пытается изменить положение дел в системе образования, вводя ЕГЭ, федеральные предметные олимпиады (с целью обеспечения доступности и мобильности, прежде всего) и т.п. В 2000 году была принята Национальная доктрина образования в Российской Федерации. А в 2001 году правительством России утверждена Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. В декабре 2005 г. принята Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 годы. В обсуждаемом сегодня проекте концепции долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 года образованию также уделено достойное внимание [3, 5].

Данные и другие документы, соответствующие меры правительства направлены, в том числе, и на развитие регулируемой конкуренции между вузами, поддерживаемой государством путем разработки и реализации программы государственных финансовых обязательств, государственных возвратных субсидий, системы государственного страхования. Ключевым фактором развития взаимоотношений государства и образовательных учреждений высшего профессионального образования является превращение государства из игрока на рынке образовательных услуг в арбитра. Данная тенденция, вообще говоря, более соответствует рыночной модели, и получается, что основным эффектом от инвестиций в образование должны быть растущие доходы образовательных

учреждений.

Однако, как свидетельствует статистика, предпринимаемых усилий явно недостаточно для обеспечения конкурентоспособности отдельных вузов (их нет в списке 200 ведущих мировых университетов) и российской системы образования. Если СССР занимал третье место в числе стран, предоставляющих образование иностранным учащимся¹, то Россия обучает сегодня не более 100 тыс. иностранных студентов, сместившись в рейтинге экспортеров образования на шестое место. Доля студентов из СНГ за 15 лет уменьшилась в три раза. Для сравнения: в США учится 500-580 тысяч иностранцев, в Великобритании - 200-250 тысяч, в Канаде и Франции - примерно по 130 тысяч, в Германии - около 110 тысяч, в Австралии - 80 тысяч, в Китае - 40 тысяч.

Если принять, что каждый иностранный студент приносит вузам 500-600 долларов прибыли в год, то получится примерно 60-70 млн. долл. Это составляет менее 1% от объема мирового рынка образовательных услуг. Отметим, что примерно треть мировых доходов в сфере образования приходится на долю США, где эта отрасль занимает почетное пятое место среди наиболее доходных отраслей страны.

Решение задач повышения эффективности образования требует от органов управления высшей школой не столько прямого, детального и регламентирующего воздействия на процессы подготовки кадров, к которому сводится в настоящее время все взаимодействие между этими органами и вузами, сколько создания организационно-экономических условий для постоянного самобновления высшего образования в соответствии с динамикой возрастающих потребностей (общественных и личных).

В то же время, границы рыночной ситуации в российском высшем образовании описываются следующими параметрами. Благодаря тому, что в целом по стране и в отдельно взятых регионах сложился саморегулирующийся механизм образования цен, большая часть учреждений высшего образования, за исключением нескольких ведущих университетов, на своих локальных рынках выступает как ценополучатель (price-taker). Поэтому конкуренция на рынке услуг высшего образования хотя и осуществляется, но в большей степени на основе связки «цена - качество», и значительное число вузов, наталкиваясь на спросовые ограничения, стараясь обеспечить свое конкурентное преимущество, играют на качестве, нередко в сторону его снижения.

В этой связи возникает проблема информационной прозрачности: для обеспечения конкурентных условий на рынке высшего образования необходим свободный доступ к информации о предложении, чтобы потребители могли рассматривать различные варианты и делать рациональный выбор.

Такую проблему с точки зрения теории можно описать как доминирование маркетинга высшего образования, что, по существу, является следствием нерегулируемого ценообразования. В этом случае основным стремлением вузов и одновременно принципом ценообразования остается стремление к покрытию «издержек».

Неадекватность существующей ситуации рыночным моделям выражена также в том, что в сфере высшего образования сегодня довольно велика доля теневых потоков (репетиторство, взятки).

Другое проявление неадекватности - система «замкнутого» потребления

¹ В 1990 году на долю Советского Союза приходилось 126,5 тысячи (11%) иностранных студентов. Занимали мы третье место - после США (400 тысяч) и Франции (136 тысяч).

образовательных услуг, которая сложилась как противоположность системе потребления «свободного». Данная система имеет, как минимум, три аспекта.

Региональный (высокие транспортные издержки препятствуют свободному перемещению абитуриентов, студентов и преподавателей);

социальный (доступ и результаты образования определяются на основе материального положения и социальных связей);

информационный (уже упоминавшаяся асимметрия информации).

Кроме того, сложившаяся на данный момент тенденция к децентрализации по существу обратилась в дерегулирование образовательной деятельности в сфере высшего образования. Мы наблюдаем не формирование долгосрочной стратегии, но лишь элементы реагирования на изменение ситуации, преобладание административных методов управления.

Определение общественных и экономических эффектов от инвестиций в образование осложняется тем, что до сих пор не сложились в общественном сознании понятия «общественная оценка качества» или «государственная оценка качества», хотя формальные институты, призванные обеспечить названные параметры системы образования, существуют. Положение усугубляется также отсутствием единой системы мониторинга в сфере высшего образования, которая подразумевает, помимо прочего, универсальную систему индикаторов.

Национальный проект «Образование» предлагает индикативные критерии для сравнения различных вариантов развития образования:

✓ показатель поступивших в учебные заведения (численность учащихся в расчете на 10 000 населения);

✓ показатель выпускников по уровням образования (кол-во чел. на 10 тыс. населения);

✓ доля расходов на народное образование (% от ВВП, % от общих государственных расходов);

✓ число ученых и специалистов, занятых в НИОКР, в расчете на 1000 человек населения.

Но остается вопрос: достаточно ли инвестору таких показателей для определения эффектов образования, получаемых в результате инвестиций? Вероятно, таким набором показателей может удовлетвориться государство (соответствующее министерство), но не частный инвестор.

В соответствии с принятой концепцией модернизации образования, вуз, а точнее – университет, призван стать центром реформ, нацеленных на обеспечение инновационного развития российской экономики. С этой целью Государственной думе даже предлагалось внести изменения в Закон об образовании и Гражданский кодекс РФ, позволяющие включать в состав государственных университетов другие учебные заведения – юридические лица (техникумы, институты, школы бизнеса, филиалы вузов) с различной организационно-правовой формой [2]. Такой опыт имеется в США, Великобритании, Испании и других странах.

Обсуждается проект структуры крупного регионального университета (для регионов с численностью населения до 1,5 млн. чел.), способного реализовать программы всех четырех уровней профессионального образования: общеобразовательный и начальной профподготовки, среднего и высшего профессионального образования, послевузовского профессионального образования.

Однако если мы обратимся к мировому опыту, т.е. к анализу параметров

деятельности университетов, входящих в первые 20-30 лучших, то обнаруживается одна общая особенность, которая, к слову, является слабым местом большинства российских университетов. Отмечается, что «первым и, пожалуй, самым важным детерминантом высокого качества является наличие критической массы отличных студентов и выдающихся преподавателей... Университеты мирового класса в состоянии отбирать и привлекать самых лучших преподавателей и ученых» [6: 11].

Но каким же образом российские университеты могут привлекать и готовить ученых с мировым именем (конкурентоспособных на мировом уровне), если структура расходов учреждения высшего образования этого не предусматривает? По действующим сегодня нормативам, научная работа не укладывается в «нагрузку», которую обязан выполнить каждый преподаватель. Кроме того, зарплата этого преподавателя на порядок ниже зарплаты его зарубежного коллеги, и для обеспечения элементарной выживаемости своей семьи, он вынужден выполнять двойную или даже тройную нагрузку.

В настоящее время затраты на науку в России в два раза меньше уровня, характерного для развитых стран, и в три раза меньше уровня, необходимого для поддержания хотя бы простого воспроизводства сохраняющегося еще в России научно-технического потенциала. В отсутствие должного финансирования он продолжает сокращаться и деградировать. Также все последние годы продолжается старение и сокращение научных кадров. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России, упала до 43% от уровня 1990 г. Одновременно снижается и квалификационный уровень исследователей, их доля в общем объеме исследователей упала с 20,5% до 19,1% [4].

«Капиталовооруженность» российского исследователя составляет около 15 тыс. долл. США. Для сравнения: аналогичная сумма для одного исследователя в Иране исчисляется десятками тысяч долларов в год. Это мало по сравнению с другими странами, но при таком финансировании появляется возможность ведения исследований [1].

На одного российского преподавателя, занимающегося академической работой, приходится и того меньше: лишь десятки долларов. Эксперты жалуются также и на отсутствие финансовой инфраструктуры этой деятельности. В итоге лишь 38% российских учреждений высшего образования участвуют в НИР (3,7% персонала), а результаты собственных научных исследований представлены лишь в 20% программ высшего профессионального образования.

Такая ситуация, очевидно, не благоприятствует конкурентоспособности российских вузов, а следовательно, и эффективности их деятельности, понимаемой в широком смысле. Решение данной проблемы не может быть получено только при помощи дополнительного финансирования фундаментальных и прикладных исследований, а также непосредственно образования.

Экспертное сообщество призывает к интеграции науки и образования, которые следует рассматривать как равноценные виды деятельности. С этой целью должны быть созданы исследовательские университеты, призванные стать крупными научными центрами в секторе высшего образования. Такие университеты появятся как результат конкурсного отбора, а инструментами финансирования должно стать: государственное финансирование академических исследований (10-15% расходов); научные гранты (35-40%); среднесрочная программа развития (25-30%); заказы компаний (20-25%).

В складывающихся условиях следует выделить две группы задач, решение которых необходимо для получения желаемых эффектов от общественных инвестиций образования. С одной стороны, выделение дополнительных бюджетных ресурсов на повышение оплаты труда и усиление действенности стимулирования работников этой сферы. С другой стороны, осуществление институциональных (и структурных) реформ: необходимо, в частности, совершенствовать правовую базу интеграции. К сожалению, сегодня многие проекты не могут быть осуществлены из-за несовершенства Бюджетного кодекса. Две названные группы задач неотделимы друг от друга. Было бы политически опасно и экономически неэффективно решать одну задачу при игнорировании другой. Однако риски такого развития событий весьма существенны: за последние годы наблюдается заметный рост финансовых вливаний при дефиците институциональных реформ.

Рост финансирования без структурных реформ может дать даже отрицательные результаты.

Литература

1. Глазьев С. Нужна ли российскому Правительству наука?// <http://www.rodina-nps.ru/article/show/?id=497>.
2. Егоршин А.П. Перспективы развития образования России в XXI в. // Университетское управление, 2000, № 4(15). – С. 50-64.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (проект). – М., март 2008.
4. Материалы дискуссии о перспективах интеграции науки и образования на современном этапе// <http://www.ecsocman.edu.ru/>.
5. Национальный проект «Образование» /http://rost.ru/projects/education/education_main.shtml
6. Салми Д., Фрумин И.Д. Российские вузы в конкуренции университетов мирового класса// Вопросы образования, №3, 2007. – С. 5-44.

РАЗДЕЛ II

Д.А. Вуколов, Ю.В. Сычев
Московский государственный
областной университет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННЫХ СБЫТОВЫХ СЕТЕЙ РОССИЙСКИХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье описываются процедуры выбора и формирования стратегий разработки и реализации проектов по созданию и развитию собственных сбытовых сетей отечественных нефтяных компаний, раскрывается их содержание, преимущества, недостатки, этапы разработки и реализации.

Ключевые слова: Формирование, стратегии, разработка, реализация проектов, сбытовые сети, нефтяные компании, этапы разработки

Abstract. In the article procedures of a choice and formation of strategy of working out and realisation of projects on creation and development of own marketing networks of the domestic petroleum companies are described, their contents, advantages, defects, development phases and realisations reveals.

Key words: Forming, strategies, development, realization of projects, sale networks, oil companies, design times

Стратегия, как известно, представляет собой всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

Генеральную цель нефтяных компаний в рамках данного исследования следует определить как «реализация проектов по созданию и развитию собственных сбытовых сетей».

Как известно, разработка стратегий всегда должна начинаться с диагностического этапа, а именно оценки внешней среды, маркетинга рынка и оценки внутреннего потенциала нефтяной компании.

Раскрытию сущности и содержания диагностического этапа посвящено значительное количество работ, как отечественных, так и зарубежных авторов, более того, существуют отраслевые методики и рекомендации, в этой связи автор считает целесообразным определить ряд наиболее важных положений, учет которых при проведении вышеуказанных исследований имеет ключевое значение в условиях развития конкурентной борьбы на рынке продаж нефтепродуктов.

1. Сегодня в качестве управленческой концепции маркетинг выдвигает по отношению к нефтяным компаниям ряд требований. Одним из наиболее важных является требование относиться к потреблению как к демографическому процессу, в ходе которого потребители осуществляют «голосование» за продукт своими деньгами. Для нефтяных компаний в рыночной экономике маркетинг становится ключевой функцией, обеспечивающей успешное функ-

ционирование.

2. В настоящее время потенциал конкурентоспособности нефтяной компании в области сбыта нефтепродуктов не должен определяться исключительно показателями текущей прибыли, а должен рассматриваться как комплекс факторов упреждающего характера, обеспечивающих долгосрочные преимущества фирмы на товарных рынках. Среди этих факторов следует отметить:

- качество (потребительские характеристики) и цены продажи нефтепродуктов;
- инновационный потенциал, достаточность производственных и сбытовых мощностей;
- наличие долгосрочной стратегии деятельности, обеспечивающей сохранение или рост объемов продаж.

3. При проведении финансового анализа нефтяной компании, с точки зрения обеспечения конкурентных преимуществ, следует обратить внимание на такие моменты, как:

- возможность привлечения (заимствования) финансовых ресурсов на внешнем рынке для обеспечения стратегических конкурентных преимуществ нефтяной компании;
- возможность использования «особых» взаимоотношений с финансовыми структурами (льготные процентные ставки и др.), позволяющих увеличить объемы кредитования основного и оборотного капитала нефтяной компании;
- количественные и качественные параметры финансовых услуг, получаемых конкурирующими предприятиями;
- оптимизацию финансовых потоков;
- возможность использования системы внутренних (трансфертных) цен, позволяющих увеличить суммарные объемы производства нефтепродуктов, продажи и прибыли по нефтяной компании в целом.

«Прохождение» диагностического этапа позволит нефтяной компании оценить реализуемость поставленной цели, определить возможные стратегии компании по ее достижению.

По мнению автора, возможны следующие стратегии, отличающиеся степенью активности сбытовой деятельности нефтяной компании:

- активная стратегия;
- умеренно активная стратегия.

Активная стратегия, предусматривающая увеличение доли рынка в торговле нефтепродуктами до монопольной (лидирующей) позиции. Наряду с количественным ростом, стратегия делает упор на рост качества торговли нефтепродуктами, существенное повышение технико-технологического уровня и экологической безопасности систем хранения и распределения нефтепродуктов. Реализация данной стратегии предполагает крупные инвестиции в проекты по созданию сети АЗС, модернизации нефтебаз, нефтеперерабатывающих заводов, повышение глубины переработки нефти, улучшение ассортимента и качества производимых нефтепродуктов. Стратегия предполагает активную работу на уровне головной компании по организации привлечения инвестиций и формирования крупных кредитных линий для многоканального финансирования инвестиционных потребностей нефтяной компании и ее предприятий.

Достижение целей в рамках данной стратегии предполагает реализацию комплекса взаимосвязанных частных стратегий по направлениям деятельнос-

ти (маркетинг, производство, логистика, инвестиции, финансы, поддерживающие виды деятельности). В сжатом виде описание частных стратегий приведено ниже.

а) Стратегия в области управления деятельностью подразделений нефтяной компании.

Целью этой частной стратегии является создание системы развития и управления деятельностью нефтяной компании, сбалансированно и эффективно сочетающей действия на уровне головной компании и уровне перерабатывающих и сбытовых подразделений.

Основные идеи, формирующие достижения такой цели, следующие:

- усиление внимания на уровне головной компании к вопросам создания и поддержания эффективного взаимодействия с внешним окружением (органы региональной власти, общественность, СМИ, крупнейшие поставщики);

- переход к бизнес-моделям и структурам, основанным на процессах, а не на функциях;

- ведение бизнес-процессов по всей цепочке «от потребителя до скважины» в пределах системы нефтяной компании.

Мероприятия, составляющие содержание данной частной стратегии в укрупненном виде, предусматривают:

- создание корпоративной системы управления коммерческо-сбытовой деятельностью на основе бизнес-процессов «от потребителя до скважины», предусматривающей расширение и усиление планово-координирующих функций коммерческой службы на уровне головной компании и формирование единой корпоративной коммерческой структуры с региональными филиалами, непосредственно осуществляющей торгово-коммерческие операции в рамках единого бизнес-процесса «от потребителя до скважины»;

- более четкое разграничение коммерческих задач между головной компанией и сбытовыми подразделениями, предусматривающее большую централизацию в оптовых продажах при децентрализации розничной торговли;

- подготовку и проведение головной компанией и ее подразделениями в регионах специальных маркетинговых работ с ключевыми потребителями нефтепродуктов;

- разработку и реализацию региональной программы усиления позиций нефтяной компании, комплексно охватывающей вопросы развития на уровне головной компании и нефтеперерабатывающих, сбытовых подразделений, а также подразделений - поставщиков нефти.

Результатом реализации данной частной стратегии будет повышение способности структур всех уровней к реализации стратегических целей нефтяной компании в регионах, создание более эффективного управления, возможность мобилизовать ресурсы по всей цепочке от сбыта нефтепродуктов до добычи нефти, гибко реагируя на изменения ситуации на рынке.

б) Стратегия в области маркетинга и реализации нефтепродуктов.

Цель - расширение объемов продаж и повышение коммерческой эффективности деятельности нефтяной компании и входящих в состав подразделений на рынке, получение дополнительных коммерческих выгод.

Основные идеи:

- переход к дифференцированному маркетингу, учитывающему особенности спроса разных категорий потребителей;

• усиление конкурентных качеств и предотвращение угроз со стороны конкурентов за счет системного анализа конкуренции на рынке.

Основные мероприятия:

• замещение поставок нефти давальцами на нефтеперерабатывающие заводы поставками собственной нефти в рамках единого для нефтяной компании бизнес-процесса «от потребителя до скважины»;

• ревизия договоров аренды АЗС, сданных нефтяной компанией, для оценки целесообразности собственной эксплуатации части таких АЗС для увеличения собственных объемов торговли;

• анализ эффективности эксплуатации АЗС малых и средних независимых компаний для оценки целесообразности их интеграции в систему сбыта нефтяной компании путем аренды, выкупа, заключения договоров франчайзинга и др.;

• дифференцированный учет потребностей различных категорий потребителей, подготовка и реализация адресных программ и пакетов коммерческих услуг, учитывающих особенности различных потребителей (служебный, корпоративный автотранспорт, транзитные перевозчики, частный автотранспорт, коммунальные и бюджетные потребители топлива и т.д.);

• расширение спектра и качества услуг и товаров на АЗК нефтяной компании;

• проведение более гибкой ценовой политики;

• введение бесплатных услуг (подкачка шин и др.), стимулирующих посещение АЗК.

Результат – увеличение объемов продаж и доли рынка, повышение коммерческой эффективности и коммерческих доходов.

в) Стратегия в области логистики, развития производства и сокращения затрат.

Цель – оптимизировать систему товародвижения, улучшить структуру размещения производственных мощностей и их использования, сократить издержки по всей коммерческо-производственной цепочке.

Идеи – оптимизировать схемы товародвижения и производственные мощности, выделить центры издержек, наладить учет и контроль издержек.

Основные мероприятия:

• в рамках управления на основе процессов провести ревизию схем товародвижения и осуществить их оптимизацию с учетом межрегиональных связей, определить наиболее перспективные регионы для реализации проектов создания и развития розничных сбытовых сетей;

• выделить из состава производственных мощностей, мощностей хранения и сбыта (включая АЗК) избыточные (или убыточные) с тем, чтобы вывести их из оборота, а используемые мощности модернизировать;

• выделить центры затрат, наладить учет и контроль издержек.

Результат – повышение эффективности и надежности товародвижения, ликвидация избыточных и малоэффективных мощностей, снижение себестоимости реализации нефтепродуктов.

г) Инвестиционная стратегия.

Цель – повысить эффективность, поднять технико-технологический уровень системы производства, хранения, распределения и торговли нефтепродуктами.

Идея – ориентироваться на лучший технико-технологический уровень,

осуществлять поэтапную модернизацию всей системы от продаж до производства нефтепродуктов.

Основные мероприятия:

- разработка инвестиционной программы поэтапной реконструкции и модернизации сети АЗК, а также системы производства, хранения и распределения нефтепродуктов;
- разработка норморяда АЗК под торговой маркой нефтяной компании с типовыми проектными решениями, перечнем оборудования и другими решениями;
- разработка программы интеграции мелких и средних торговцев нефтепродуктами в систему нефтяной компании на условиях выкупа, франчайзинга, аренды и др.;
- оценка новых земельных участков и участков, занятых в т.ч. АЗК мелких и средних компаний, определение перечня перспективных участков по регионам для приобретения нефтяной компанией;
- разработка и утверждение Генеральной схемы и инвестиционной программы по созданию и развитию собственных сбытовых сетей;
- проведение обследования, разработка и утверждение инвестиционной программы реконструкции и модернизации сети АЗК, перерабатывающих заводов, нефтебаз нефтяной компании;
- осуществление программы повышения качества и улучшения ассортимента нефтепродуктов, производимых нефтяной компанией.

Результат – увеличение сети АЗК, повышение качества и состава услуг для потребителей, расширение ассортимента и повышение качества нефтепродуктов, повышение технико-технологического уровня и экологической безопасности всех объектов производства, хранения и распределения нефтепродуктов.

д) Стратегия организации финансирования.

Цель – обеспечить инвестиционные программы финансированием в необходимом объеме с минимальными издержками.

Идеи – корпоративная система организации финансирования, проектное финансирование.

Основные мероприятия:

- введение корпоративного порядка подготовки и принятия инвестиционных решений и организации финансирования инвестиционных потребностей;
- создание рабочей группы нефтяной компании для организации финансирования утвержденных инвестиционных проектов;
- установление на уровне нефтяной компании деловых связей с финансовыми институтами для выбора лучших их предложений по финансированию инвестиционных потребностей нефтяной компании;
- использование методов проектного финансирования, многоканального финансирования;
- создание системы эффективных закупок оборудования и выбора подрядчиков;
- создание системы контроля и ограничения инвестиционных рисков, контроля за эффективностью инвестиций и их возврата.

Результат – обеспечение инвестиционных потребностей финансовыми ресурсами в необходимом объеме с минимальными затратами.

Благодаря отлаженным системам и инструментам привлечения инвестиционного капитала, эффективному менеджменту, повышению качественных параметров производственных мощностей, мероприятий в области маркетинга и логистики будут осуществлены проекты по созданию и развитию собственных сбытовых сетей нефтяных компаний в максимально сжатые сроки, с наименьшими затратами, наилучшими показателями качества.

Вторая возможная стратегия в области реализации проектов по созданию и развитию собственных сбытовых сетей нефтяных компаний – умеренно активная, предусматривающая сохранение доли на рынке сбыта нефтепродуктов. Данная стратегия реализуется преимущественно за счет организационных и управленческих ресурсов, но при ограниченных инвестиционных вложениях. Это означает:

- усиление координации системы сбыта нефтепродуктов с добычей и переработкой нефти на уровне головной компании,
- повышение централизации коммерческой и финансовой работы по всей цепочке «от скважины до бензоколонки»,
- проведение более жесткой политики в отношении давальцев, вплоть до их вытеснения и замещения собственной переработкой нефти,
- достижение сбалансированности поставок нефтепродуктов на внутренний и внешний рынок,
- повышение эффективности работы эксплуатируемых мощностей,
- установление контроля за центрами расходов и сокращение издержек по всей производственно-коммерческой цепочке,
- ликвидацию нерентабельных АЗС,
- проведение мер по улучшению ассортимента и качества реализуемых нефтепродуктов,
- проведение срочных мер по выявлению ценных участков под АЗС в регионах действия нефтяной компании и оформление таких участков,
- проведение модернизации действующих и выборочное строительство новых АЗС в местах с большой интенсивностью движения и высоким спросом на топливо с учетом максимально эффективного использования ограниченных инвестиционных ресурсов нефтяной компании.

Данные меры позволят увеличить объем продажи нефтепродуктов, в основном за счет прогнозируемого прироста потребления нефтепродуктов и, частично, за счет интеграции мелких АЗС и поглощения аутсайдеров.

Выбор стратегии осуществляется нефтяной компанией после проведения анализа внешних возможностей и опасностей, сильных и слабых сторон компании и оценки возможных альтернативных вариантов.

Вышеописанные стратегии являются «крайними» вариантами реализации проектов создания и развития собственных сбытовых сетей нефтяных компаний. По мнению автора, наиболее целесообразной и реально реализуемой является комбинированная стратегия, предусматривающая на первом этапе реализацию умеренно активной стратегии с параллельной подготовкой перехода к активной стратегии на втором этапе. Это связано с тем, что переход к более активной инвестиционной деятельности требует проведения соответствующих мероприятий по подготовке и принятию инвестиционных решений, а также подготовке, разработке и оценке инвестиционных проектов и формированию источников финансирования.

Литература

1. Дойль Питер. Менеджмент: стратегия и тактика / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. - СПб: Питер, 1999. - 560 с.
2. Котлер Филипп. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс, 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг (Европейская перспектива). Пер. с франц. - СПб.: Наука, 1996. - 589 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННЫХ СБЫТОВЫХ СЕТЕЙ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье описаны теоретические основы управления проектами создания и развития собственных сбытовых сетей нефтяных компаний в России, включающие: определение сущности, содержания, специфических признаков, свойств, ограничений и основных элементов проекта, а также состав и характеристики фаз его разработки и реализации.

Ключевые слова: Теоретические основы, управление проектами, деятельность, специфические признаки, уникальность, инвестиции

Abstract. In article theoretical bases of management by projects of creation and development of own marketing networks of the oil companies in Russia including are described: definition of essence, the maintenance, specific signs, properties, restrictions and project basic elements, and also structure and characteristics of phases of its working out and realisation.

Key words: Theoretical bases, management, activity, specific signs, unicity, investments, projects

Раскрытию сущности и содержания категории «проект» посвящено значительное количество работ. Результаты анализа научной литературы позволили автору сделать вывод о том, что понятие «проект» может употребляться в двух смыслах:

- как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов). Близкими по смыслу в этом случае являются термины “хозяйственное мероприятие”, “работа (комплекс работ)”, “проект”;
- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия.

Наиболее полно, по мнению автора, сущность проекта отражена в первом смысле, в смысле деятельности. На наш взгляд, проект является специфическим видом деятельности, который, в отличие от других мероприятий и видов деятельности, имеет по крайней мере четыре отличительных признака, а также ряд свойств.

Проектная деятельность имеет следующие отличительные признаки:

1. Ориентация на достижение поставленной цели. Любая человеческая деятельность характеризуется стремлением достижения определенных целей. Однако постановка четких целей в сфере проектной деятельности приобретает особый смысл. Как правило, в других сферах деятельности цели могут

корректироваться и даже радикально пересматриваться с учетом меняющихся условий и потребностей. Проектная деятельность является более “жесткой” с точки зрения поставленных целей: радикальный отказ от первоначальных целей фактически означает “смерть” проекта (при этом, однако, может произойти “рождение” нового проекта). Четкая постановка конечной цели проекта помогает успешно реализовывать проект через правильное формулирование промежуточных целей и задач. Сегодня разработана стройная единая методология формулирования и достижения целей (управление по задачам), используемая для планирования проектной деятельности.

2. Ограниченная протяженность во времени. Проект выполняется в течение определенного (как правило, заранее установленного) срока. У него есть более или менее выраженные начало и конец. Проект заканчивается, когда достигнуты основные его цели. Залогом успешной реализации проекта является оптимальное распределение усилий и ресурсов во времени, что обеспечивается составлением графиков выполнения работ и мероприятий в рамках проектной деятельности. Данный признак присущ именно проекту, так как другие виды деятельности могут осуществляться в форме “разовых” мероприятий и работ или, напротив, быть “непрерывными” (например, выпуск товаров не имеет четкого окончания во времени и зависит от рыночной конъюнктуры).

3. Координированное выполнение взаимосвязанных действий. Проект сложен по своей сути: он включает выполнение многих действий (операций, мероприятий, работ), которые должны быть определенным образом увязаны между собой во времени и пространстве. Одни действия должны осуществляться параллельно, другие - иметь строгую последовательность; любое нарушение синхронизации может поставить проект под угрозу. Довольно часто отдельные виды операций в рамках проекта осуществляют разные субъекты (физические и юридические лица) - участники проектной деятельности. Поэтому стоит задача координации действий этих субъектов. Поскольку проект - это сложная система, складывающаяся из взаимосвязанных частей, существует совокупность специальных методов (системный анализ) минимизации рисков и максимизации эффективности проектной деятельности.

4. Уникальность. Каждый проект обладает неповторимыми особенностями и признаками. Не существует абсолютно идентичных проектов, даже если в их основе лежат одинаковые действия. Любая проектная деятельность имеет неизбежные ограничения, среди которых обязательными являются следующие три (“тройное ограничение”):

- ограничения во времени (вытекает из упомянутой выше особенности проектной деятельности — ограниченной протяженности во времени);
- денежно-ресурсные ограничения;
- ограничения, определяемые техническим заданием (требования к видам и качеству работ и операций; технико-экономические показатели объекта инвестиционной деятельности и т.д.).

Имеются и другие ограничения, среди которых особо следует отметить внешние условия реализации проекта (институциональные, экономические, правовые и др.).

Необходимо отметить, что любой проект, вне зависимости от его отраслевой направленности, масштабов, форм организации и др., имеет ряд свойств, учет которых помогает правильно организовать работу по его реализации, а

именно:

1. Проект возникает, существует и развивается в определенном окружении, называемом внешней средой.

2. Состав проекта не остается неизменным в процессе его реализации и развития: в нем могут появляться новые элементы (объекты), и из его состава могут удаляться некоторые его элементы.

3. Проект, как и всякая система, может быть разделен на элементы, при этом между выделяемыми элементами должны определяться и поддерживаться определенные связи.

К специфическим свойствам проекта создания и развития собственных сбытовых сетей нефтяных компаний в России следует отнести следующие: высокая капиталоемкость; масштабность; составная часть технологической цепочки нефтяной компании; обширная территория реализации проекта; большое количество участников проекта – независимых организаций разной отраслевой принадлежности, форм собственности и размеров; необходимость применения различных интеграционных форм взаимодействия при организации деятельности по проекту; сложная, многоканальная система финансирования проекта; высокая зависимость от факторов внешней и внутренней среды; имеет четкую целевую ориентацию на потребителя продукции проекта; основная функция системы управления проектом – маркетинг; значительный объем и период времени проведения прединвестиционных исследований; сложная система управления, сочетающая в себе проектные и матричные организационные структуры; сложная система взаимосвязей между всеми участниками проекта, которая должна учитывать все взаимоотношения между ними как по этапам жизненного цикла проекта, так и по уровням управления; большие информационные потоки; большой объем юридических и правовых аспектов.

Как было определено выше, создание и развитие собственных сбытовых сетей нефтяной компании является ее специфическим видом деятельности – отдельным проектом (комплексом взаимосвязанных мероприятий).

Вся деятельность по проекту протекает во времени и пространстве. Каждый проект, независимо от его сложности и объема работ, направления, выбранной организационной формы (в т.ч. рассматриваемый автором), необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния: от состояния, когда «проекта еще нет» до состояния, когда «проекта уже нет». Как известно, согласно методологии Project management, данный промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации называется жизненным циклом проекта, который, в свою очередь, может быть разделен на определенные фазы/этапы реализации проекта.

Универсального подхода к разделению процесса реализации проекта на фазы не существует. Инициаторы, как правило, выполняют деление проекта на фазы на основе собственного опыта, знаний, конкретных условий реализации проекта.

По мнению автора, проект создания и развития собственных сбытовых сетей нефтяных компаний в России включает следующие фазы (этапы):

- прединвестиционную; инвестиционную; эксплуатационную.

Автор считает, что именно такое деление проекта на фазы позволит выявить некоторые важные контрольные точки (вехи), во время прохождения которых имеется возможность контролировать (сравнивать) ключевые пара-

метры проекта и оценивать возможные направления развития проекта.

Каждая фаза характеризуется определенным набором работ, составом исполнителей, временным интервалом, конечным результатом и др.

Прединвестиционная фаза включает следующие работы:

- формирование целевых групп по проведению прединвестиционных исследований по проекту на всех уровнях управления нефтяной компанией;
- сбор исходных данных и анализ существующего состояния системы (внешняя и внутренняя среда) проекта;
- проведение маркетинговых исследований;
- выявление потребности в изменениях;
- идентификация проекта;
- составление бизнес-плана (анализ реализуемости проекта);
- экспертиза проекта;
- разработка и утверждение концепции, стратегии проекта.

Подготовка основных компонентов проекта включает:

- преддоговорную работу, установление деловых контактов и изучение целей, мотивации и требований участников проекта, составление проектов контрактов с учетом диверсификации рисков;
- комплексное планирование проекта;
- определение состава и последовательности работ;
- составление плана-графика работ с определением исполнителей;
- разработку сметы расходов по проекту с определением источников и графика финансирования расходов;
- определение потребностей в материально-технических и информационных ресурсах, с определением источников их обеспечения;
- определение потребности в работах и услугах вспомогательных и обслуживающих подразделений, с определением порядка и сроков обеспечения такой потребности;
- определение потребности в работах и услугах внешних исполнителей, с определением порядка и сроков обеспечения такой потребности;
- установление формата и периодичности предоставления отчетов о выполнении работ, расходовании средств и материально-технических ресурсов;
- разработку плана действий по реализации проекта, определение процедур управления, техники контроля, распределения рисков;
- организацию выполнения базовых проектных и опытно-конструкторских работ по проекту;
- предоставление проектной разработки;
- разработка технико-экономических обоснований;
- получение одобрения на продолжение работ.

Инвестиционная фаза - это выполнение основных работ по проекту, необходимых для достижения конечной цели проекта. Основными работами на инвестиционной фазе являются:

- организация выполнения работ по созданию сбытовой сети;
- полный ввод в действие разработанной системы управления проектом;
- организация и проведение торгов, заключение контрактов с различными участниками проекта;
- инженерно-техническое проектирование объектов, подготовка окончательного проектного документа;

- организация и управление материально-техническим обеспечением работ, в том числе запасами, покупками, поставками;
- ввод в действие средств и способов коммуникации и связи участников проекта;
- проведение работ по созданию сбытовой сети;
- монтаж оборудования, наладка, пуск объектов;
- руководство, координация работ, согласование темпов, мониторинг процесса, прогноз состояния, оперативный контроль и регулирование основных показателей проекта;
- решение возникающих проблем и задач;
- планирование процесса завершения проекта;
- подготовка кадров для эксплуатации создаваемых объектов;
- эксплуатационные испытания;
- подготовка документации, сдача объектов и ввод в эксплуатацию;
- оценка результатов проекта и подведение итогов;
- подготовка итоговых документов;
- закрытие работ и проекта;
- разрешение конфликтных ситуаций;
- реализация оставшихся ресурсов.

Фаза эксплуатации включает комплекс работ по эксплуатации и техническому обслуживанию объектов проекта.

Как известно, для достижения более эффективных результатов при реализации проекта его «разбивают» на элементы (подпроекты).

В качестве основных элементов (подпроектов) проекта создания и развития собственной сбытовой сети нефтяной компаний в России, по мнению автора, следует выделить следующие: создание и организация деятельности АЗК; создание и организация деятельности магазинов; создание и организация деятельности кафе; создание и организация деятельности пунктов технического обслуживания; создание и организация деятельности мойки автомобилей; создание и организация деятельности вспомогательных и подсобных объектов.

Литература:

1. Бэгьюли Фил. Управление проектом / Пер. с англ. В. Петрашек. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 208 с.
2. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.
3. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. - СПб.: ДваТрИ, 1996. - 610 с.
4. Проекты и управление проектами в России и Восточной Европе (материалы Международного симпозиума), М., изд. Альянс и СОВНЕТ, 1993.
5. Руководство по циклу проекта. Институт экономического развития всемирного банка, Вашингтон, 1992.
6. Project management Body of Knowledge (PM BOK), Project management Institute, Drexel Hill, USA, 1987

ПОДХОД К РАСЧЕТУ РЕНТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТАРИФА НА ВОДУ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация. Действующая методика расчета платы за воду основана на затратном методе и не зависит от дополнительного дохода предприятия-водопользователя, связанного с использованием водных ресурсов (водной ренты). Предложен подход для расчета рентной составляющей тарифа (налога) на воду для предприятий гидроэнергетики. Изменение метода расчета тарифа позволит увеличить объем инвестиций в водохозяйственный комплекс.

Ключевые слова: Подход, расчет, рентная составляющая тарифа, доход, комплексы, инвестиции, ставка, рента

Abstract. Today water tax calculation method is based on expenditure value and does not depend on an additional income of the enterprise-water user connected with water resources using (the water rent). The approach for calculation of a rent component of the tariff (water tax) for the water-power engineering enterprises is offered. Change of the tariff calculation method will allow to increase investments into a water economic complex.

Key words: Approach, calculation, rent constituent of tariff, profit, complexes, investments, rate, rent

15 июля в Ростове-на-Дону было проведено совещание у Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина по вопросу повышения эффективности и обеспечения комплексного использования водных ресурсов, в результате которого было принято решение о необходимости разработки до июня 2009 года проекта Водной стратегии РФ на период до 2020 года. Основой для повышения эффективности использования водных ресурсов было принято увеличение роли экономического механизма в регулировании водохозяйственной деятельности. Особое внимание на совещании было уделено повышению эффективности водопользования в целях гидроэнергетики, для нужд которой используется наибольшее количество водных ресурсов [1].

Приватизация предприятий РАО ЕЭС России и планирующаяся либерализация рынка электроэнергии заставляет еще раз вернуться к вопросу об изъятии части природной ренты у предприятий гидроэнергетики. Изъятие части водной ренты позволит уменьшить ставки водного налога для некоторых категорий промышленности, продолжить субсидирование сельского хозяйства за счет нулевой ставки водного налога и добиться сокращения темпов роста тарифов на водоснабжение населения за счет компенсации недополученных доходов бюджета.

Себестоимость 1кВт электроэнергии, вырабатываемого на гидроэлектростанциях, значительно ниже, чем при получении электроэнергии на тепловых электростанциях, где в структуре себестоимости доля топливной составляющей достигает 60%. Соответственно, часть природной ренты, возникающей у

предприятий, вырабатывающих электроэнергию на ГЭС, в связи с использованием воды, должна перераспределяться в пользу собственника ресурса – государства [2,3].

При разработке проекта действующего водного налога авторы изначально видели налог в качестве рентного платежа, однако в процессе доработки методика расчета ставок претерпела значительные изменения и во многом повторила алгоритм расчета платежей за воду, введенных ФЗ «О плате за пользование водными ресурсами» от 1998 года. Ставка водного налога за пользование водными объектами в целях получения электроэнергии гидроэнергетикой при пользовании водными объектами (без изъятия водных ресурсов) – $\Pi_{ГЭС}$ - в 2005 году была рассчитана по формуле 1. Несмотря на повышение отпускных цен на электроэнергию и увеличение государственных расходов на водохозяйственные мероприятия, с 2005 года ставка налога для гидроэнергетики не менялась [5].

$$\Pi_{ГЭС} = \frac{C + (K_1 + K_2) + A + H}{Q} \text{ руб./1000 кВт/ч (1),}$$

где C - текущие затраты; K_1 - затраты по обеспечению безопасности гидротехнических сооружений; K_2 - затраты на защиту от неблагоприятного воздействия вод водохранилищ ГЭС на окружающую среду; A - амортизационные отчисления; H - накопления на расширенное воспроизводство; Q - выработка электроэнергии.

Сегодня ставка водного налога при использовании водных ресурсов в целях гидроэнергетики колеблется от 4.8 до 13.5 рублей за тыс. кВт/ч.

Метод определения тарифа (налога) на воду в настоящий момент носит исключительно затратный характер. Налоговая основа существующих платежей за воду подразумевает поступление средств в доходную часть бюджета РФ, а значит, прямая связь между государственными расходами на водохозяйственные мероприятия и средствами, поступающими от налога на воду, отсутствует как в целом по стране, так и по отдельным бассейнам. Таким образом, тариф (налог) на воду, рассчитанный затратным методом, на самом деле не несет функции компенсации государственных затрат на строительство и поддержание водохозяйственных систем, необходимых для работы гидроэлектростанций.

Возникает необходимость изменения методики расчета тарифа на воду для гидроэнергетики. Целесообразным представляется введение в структуру тарифа рентной составляющей, за основу расчета предлагается выбрать разницу между рентабельностью гидроэнергетики и теплоэнергетики, а также экономический эффект. Рентную составляющую тарифа за воду ($\Pi_{ГЭС}$) можно рассчитать по формуле:

$$\Pi_{ГЭС} = \mathcal{E}_{ГЭС} \times \frac{P_{ГЭС} - P_{ТЭЦ}}{100} \text{ руб./1000 кВт/ч (2),}$$

где $P_{ГЭС}$ и $P_{ТЭЦ}$ – рентабельность производства электроэнергии соответственно на гидро- и теплоэлектростанциях, $\mathcal{E}_{ГЭС}$ – годовой экономический эффект гидроэлектростанции (в сравнении с выработкой электроэнергии на ТЭС).

Расчеты показывают, что средняя для рынка рентная составляющая тарифа на воду для предприятий гидроэнергетики должна составить 7 руб. за

1000 кВт/ч электроэнергии. Доходы бюджета от внедрения рентной составляющей в тариф составят более 900 млн. руб. в год, а рентабельность предприятий гидроэнергетики останется выше средней по отрасли. Дополнительные доходы бюджета необходимо направить на целевое финансирование мероприятий по повышению эффективности использования вод и новое водохозяйственное строительство.

В истории России есть опыт внедрения водной ренты для предприятий гидроэнергетики в Иркутской области, где с 1992 по 1997 гг. часть рентных доходов, возникавших при использовании гидроэнергоресурсов на Ангарском каскаде ГЭС, уплачивалась пользователями в областной бюджет [4]. Установленная рентная плата имела признаки неналогового платежа (при приобретении права пользования гидроресурсами заключался договор аренды) и основывалась на праве собственника водных ресурсов (субъекта РФ) взимать ренту за их использование. В разные годы от 7 до 14% доходной части бюджета Иркутской области формировались за счет рентных платежей предприятий гидроэнергетики. Однако в 1997 г. по решению суда практика взимания платежей была прекращена, суд постановил считать рентный платеж налогом, в то время как исчерпывающий перечень всех налогов и сборов содержался в Налоговом кодексе, и региональные власти не имели права устанавливать дополнительные налоги.

Введение рентной составляющей в тариф (налог) на воду для гидроэнергетики позволит увеличить доходы бюджета и их целевое использование, исключить дисбаланс в структуре себестоимости продукции между ГЭС и ТЭЦ, и будет стимулировать предприятия гидроэнергетики к повышению эффективности работы в условиях сокращения получаемой природной ренты. Изъятие части рентного дохода позволит изменить существующую ситуацию в распределении гидроэнергетической ренты, когда она не поступает в бюджеты субъектов РФ и, соответственно, не влияет на размер инвестиций на водохозяйственные мероприятия в регионе, а практически полностью остается у предприятия, вырабатывающего энергию на ГЭС.

Введение рентной составляющей в тариф должно стать одним из шагов в системе мер по повышению эффективности функционирования водохозяйственного комплекса России. Наряду с такими реформами, как отказ от налогового характера платежей за водные ресурсы, децентрализация экономических отношений в водном хозяйстве, создание бассейновых объединений и передача им функций заказчика водохозяйственных мероприятий, введение рентной составляющей в тариф позволит своевременно проводить капитальный и текущий ремонт гидротехнических сооружений, принимать адекватные меры по снижению вредного воздействия вод, обеспечить рациональное водопользование, а также перераспределить тарифную нагрузку между разными категориями водопользователей в зависимости от получаемой ренты.

Литература

1. О повышении эффективности и обеспечении комплексного использования водных ресурсов, развития внутренних водных путей и строительства судов для их обслуживания. Протокол совещания у Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина. - Ростов-на-Дону, 15.17.2008
2. Быстрицкая Н.С. Плата за воду и хозрасчет в водном хозяйстве. // Водные ресурсы №5, 1988. – С. 148-154.
3. Григорьев Е.Г. Водные ресурсы России: проблемы и методы государственного регулирования. – М.:

- Научный мир, 2007. - 240 с.
4. Петрунин В.В. О рентных платежах за пользование водными ресурсами.// Налоговый вестник, №7, 2005. – С. 27-31
 5. Шпагина А.Н. Платное водопользование в Российской Федерации // Экология производства, №4, 2004. – С. 17-19.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация. Результативный менеджмент-это процесс эффективного управления продажами и персоналом с целью формирования лояльных покупателей и повышения рентабельности продаж. На наш взгляд, основными принципами результативного менеджмента ТНК являются следующие: принцип законности, принцип научной обоснованности действий, принцип рациональности, принцип дифференциации, принцип системности, принцип ответственности, принцип генерации идеи.

Ключевые слова: Принципы результативного менеджмента, результативный менеджмент, транснациональные корпорации, деятельность

Annotation. Effective management-it is a process of effective management sales and personnel with the purpose of forming of loyal buyers and increase of profitability of sales. In our view, basic principles of effective management of TNK are the followings: principle of legality, principle of scientific validity of actions, principle of rationality, principle of differentiation, principle of the system, principle of responsibility, principle of generation of idea.

Key words: Principles of effective management, effective management, multinational corporations, activity

На сегодняшний день менеджмент - это неотъемлемая составляющая любых организаций, и в первую очередь таких крупных и влиятельных как транснациональные корпорации (ТНК).

Под менеджментом мы будем понимать систему управления, позволяющую быстро и качественно выполнять поставленные задачи.

Грамотно и своевременно выработанный менеджмент, другими словами – система управления, позволяет достигать транснациональным корпорациям вершин в своем виде деятельности и завоёвывать лидирующие позиции. Ведь именно ТНК в настоящее время значительно оказывают воздействие на всю мировую экономику.

Мы употребляем термин «результативный менеджмент», вкладывая в него понятие совокупности действий, условий и возможностей влиять на определенные процессы работы с целью получения наивысших результатов. Кроме того, для выполнения поставленных задач всегда необходимо руководствоваться определенными правилами, которые мы обозначим как принципы результативного менеджмента. Именно они задают направление в решении управленческих задач.

По определению, данному в толковом словаре русского языка С.И. Ожегова, принцип – это основное исходное положение; основная особенность в ус-

тройстве чего-либо. [1]

Принципы результативного менеджмента транснациональных корпораций мы будем определять как основные постулаты результативного менеджмента, учитывая при этом особенности деятельности ТНК (глобальный характер деятельности ТНК; разрозненность местоположений подразделений и филиалов; единое направление в производстве продукции; влияние экономик стран нахождения филиалов; взаимосвязь с мировой экономикой и др.).

В теории экономики существуют несколько подходов к классификации принципов менеджмента. Впервые принципы рационального управления были сформулированы в 1912 г. американским менеджером Г. Эмерсоном в книге «Двенадцать принципов производительности». Также этим вопросом занимались Г. Кунц, А. Файоль и др. [2].

На наш взгляд, основными принципами результативного менеджмента ТНК являются следующие:

– принцип законности; принцип научной обоснованности действий; принцип рациональности; принцип результативности и качества; принцип всеобщей целенаправленности; принцип дифференциации; принцип системности; принцип ответственности; принцип генерации идей.

Принцип законности включает в себя соблюдение и ненарушение международного права и законодательства стран нахождения и деятельности ТНК. При этом важно соблюдение законов на всех стадиях работы ТНК.

Какие бы стратегии не разрабатывали ТНК и каким бы видом деятельности не занимались, важно не забывать полученные наукой знания. Другими словами, все управленческие действия должны осуществляться на основе применения научных методов и подходов, что дает возможность более широко и основательно смотреть на все происходящие в ТНК процессы и своевременно грамотно принимать решения.

Принцип рациональности предполагает соблюдение баланса возможностей и поставленных задач. Данное равенство необходимо, ибо если возможности окажутся больше поставленных задач, то на первом этапе выполнение окажется 100 %, а затем, из-за отсутствия возможности развиваться, оно снизится или сведется «на нет». Или же изначально, при постановке задач, превышающих возможности, результат не будет достигнут, и это приведет к мысли о невозможности выполнения и полной апатии.

Не нужно забывать и о такой важной составляющей любой деятельности, как качество оказываемых услуг или производимой продукции, непосредственно влияющих на имидж компании. Важно подчеркнуть, что сотрудники, как рядовые, так и руководители, должны быть убеждены в качестве своего товара. Это в первую очередь касается сотрудников, проводящих переговоры и работающих непосредственно с клиентами.

При этом выполняемая работа должна давать существенный результат, возрастающий количественно со временем.

Результативность включает в себя: точность выполнения поставленных задач; управляемость; безопасность.

Ф.Малик считает, что менеджмент – это профессия, цель которой – добиваться результатов или получать результаты. Здесь мерилom всего служит достижение целей и исполнение задач [3].

Конечно, соблюдение этого принципа не гарантирует, что все поставлен-

ные задачи будут достигнуты в полном объеме.

Принцип целенаправленности говорит сам за себя, но очень часто в процессе работы, из-за часто возникающих мелких проблем забывается или существенно меняется глобальная направленность на цель. Здесь будет уместно вспомнить слова «гуру менеджмента» Питера Друкера: «Эффективные управленцы делают первостепенные вещи в первую очередь, а второстепенные не делают вообще» [4].

С принципом целенаправленности тесно переплетается принцип дифференциации, состоящий в разграничении сильных и слабых сторон в деятельности ТНК. При этом необходимо сконцентрировать внимание на слабых сторонах, но основываться на сильных. Принцип системности означает, что менеджмент охватывает всю систему внутренних и внешних взаимосвязей, а также сюда вкладывается понятие последовательности всех действий в развитии ТНК.

Какую бы деятельность не осуществляли ТНК, всегда в менеджменте остается очень важным вопрос ответственности, контроля. Важно изначально создать систему подчиненности и контроля, а также выработать в сотрудниках ответственность за выполняемые действия.

И последний, на наш взгляд – самый спорный и важный принцип – это принцип генерации идей. Он включает в себя выработку и передачу новых знаний, воплощение новых идей и периодическое переосмысливание существующих маркетинговых стратегий и всей системы менеджмента ТНК, выявление их положительных и отрицательных сторон и своевременное принятие мер.

Все эти принципы взаимосвязаны и составляют единое целое в системе результативного менеджмента.

Таким образом, можно сделать вывод, что для того чтобы производственная и сбытовая деятельность транснациональных корпораций была эффективной, необходимо выработать единую маркетинговую стратегию, т.е. использовать в управлении результативный менеджмент, который строится и базируется, прежде всего, на основных принципах: принцип законности; принцип научной обоснованности действий; принцип рациональности; принцип результативности и качества; принцип всеобщей целенаправленности; принцип дифференциации; принцип системности; принцип ответственности и принцип генерации идей.

Кроме того, руководителям необходимо выстраивать систему результативного менеджмента так, чтобы всегда была возможность принимать своевременные решения, основанные на фактах, и оперативно реагировать на внешние изменения.

Литература

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 2002. – С. 595.
2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. – М.: Новое знание., 2005. – С. 87.
3. Фредмунд Малик. Управлять. Работать. Жить. – М.: Добрая книга, 2008. – С. 95.
4. Фредмунд Малик. Управлять. Работать. Жить. – М.: Добрая книга, 2008. – С. 205.

О МЕРАХ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье проанализированы предложения Министерства финансов РФ в отношении НДС и рассмотрены основные меры в отношении налога на добавленную стоимость, направленные на стимулирование инновационного пути развития Российской Федерации на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: Меры, совершенствование, налог, стоимость, стимулирование, инновационный путь, перспектива, политика, налогообложение, инвестиции

Abstract. The article provides the analysis of governmental plans with regard to VAT and proposes initial important measures with respect to the Value-Added-Tax required for innovative scenario of economic development in Russia in the nearest prospective.

Key words: Measures, perfection, tax, cost, stimulation, innovative way, prospect, policy, taxation, investments

Для понимания соответствия планов Министерства финансов Российской Федерации заявленному президентом РФ курсу развития, остановимся подробно на анализе проекта доклада Минфина России «Об основных направлениях налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов»

Основные направления налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов (далее – Основные направления), как следует из текста документа, разработаны, исходя из таких стратегических целей, как: сохранение номинального налогового бремени, унификация налоговых ставок и повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, оптимизации применяемых налоговых льгот и другие.

По нашему мнению, предлагаемые Минфином России в Основных направлениях меры налогового регулирования являются явно недостаточными для повышения к 2020 году темпов экономического роста и инвестиционной привлекательности экономики, увеличения ВВП, диверсификации производства, налогового стимулирования инновационной деятельности.

Указанные меры лишь частично отражают необходимые перспективы по следующим причинам. Основной целью современной налоговой системы Российской Федерации должны быть формирование стимулов развития рыночных институтов и механизмов хозяйствования, создание благоприятных условий для повышения эффективности производства и обновления основных фондов предприятий, снижение общей налоговой нагрузки на экономику и бизнес. При этом снижение налогового бремени должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной налоговой системы, а также развитием «социальной» и «регулирующей» функций налогов.

В разделе 2 Основных направлений говорится о совершенствовании налога на добавленную стоимость (стр. 21 – 23). Планируется внедрить систему специальной регистрации плательщиков НДС, продолжить работу по оптимизации перечня документов, подтверждающих обоснованность применения нулевой ставки, уточнить порядок налогообложения организаций – собственников жилья и применения НДС при расчетах неденежными средствами и др. Однако в докладе не предусматривается принципиальных решений, способных решить проблему исчисления, взимания и возмещения НДС.

Ряд общественно-политических объединений высказался негативно по отношению к предлагаемым мерам. Так, по мнению представителей Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, специальная регистрация налогоплательщиков НДС приведет к дополнительному усложнению администрирования налогов, как для налоговых органов, так и для налогоплательщика.

Необходимо всесторонне рассмотреть вопрос о снижении ставки НДС. Прогдеklarированные цели и задачи роста макроэкономических показателей к 2020 году потребуют привлечения серьезных финансовых потоков. Учитывая, что НДС является одним из основных налоговых источников пополнения федерального бюджета, к вопросу о снижении его ставки следует подходить крайне взвешенно, оценив все возможные риски. Полагаем, что наиболее реалистичным в среднесрочной перспективе является снижение ставки НДС до 13 - 15 процентов.

По предварительным оценкам, снижение НДС до 13% уменьшит налоговую нагрузку в машиностроении на 12%, по сравнению с уменьшением на 3% в нефтяном комплексе [1]. Наибольший эффект от снижения НДС получают отрасли, создающие значительное число рабочих мест и проявляющие высокую инвестиционную активность. По оценке, снижение НДС вызовет ускорение роста промышленного производства на 0,2-0,5 проц. пункта (при официально прогнозируемых 4,5-4,7% в 2008-2010 гг.) [2].

В условиях 2008 г. снижение НДС до 13% приведет к высвобождению 650 млрд. руб. на предприятиях. Даже если на инвестиционные цели будет направлена половина этих средств, объем дополнительных инвестиций в экономике более чем в 2 раза превысит планируемый объем Инвестиционного фонда (104,2 млрд. руб. на 2008 г., согласно Перспективному финансовому плану РФ). Эти дополнительные средства обеспечат ускорение роста инвестиций с планируемых 8-9% до 13-14% в год.

Снижение НДС – единственная работоспособная мера, обеспечивающая необходимый структурный эффект. Положительные структурные эффекты от снижения НДС не достигаются за счет альтернативных мер, таких, как расширение инвестиционных льгот и увеличение Инвестфонда. Инвестиционная льгота более выгодна предприятиям, уже осуществляющим инвестиции, и в меньшей степени стимулирует начало инвестиций. По сравнению с Инвестиционным фондом, снижение НДС оказывает влияние на все предприятия, независимо от их размера.

Снижение НДС как мера стимулирования диверсификации производства имеет наиболее широкий охват предприятий и имеет целевую направленность на обрабатывающие отрасли. В этом смысле снижение НДС является единственной работоспособной мерой по диверсификации экономики.

Проблемы с администрированием НДС усугубляют ситуацию. Специфика НДС такова, что чем больше звеньев в технологической цепочке добычи и производства продукции внутри крупного холдинга, тем выше издержки от некачественного администрирования НДС. В результате бизнесу просто невыгодно с финансовой точки зрения углублять переработку и создавать продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

Таким образом, в нынешнем виде НДС является серьезным дестимулирующим фактором для промышленных предприятий. Сравнительно высокая ставка налога в условиях необходимости проведения модернизации экономики (в Японии ставка НДС составляет 5 %, в Великобритании – 17,5%, в Канаде – 7% и 15%, в Германии – 16 %) снижает инвестиционную активность бизнеса, сдерживает технологическое перевооружение производств и приводит к росту незаконного возмещения НДС из бюджета, а некачественное администрирование НДС – к издержкам, связанным с отвлечением оборотных средств и проблемам финансового планирования.

Необходимо также реформировать налогообложение инвестиционной деятельности НДС. Из числа всех операций, осуществляемых на рынке ценных бумаг, только продажа ценных бумаг и инструментов срочных сделок освобождается от НДС. Такой ограниченный подход к определению объектов налогообложения не соответствует потребностям инвестиционных рынков. В соответствии с зарубежным опытом, от НДС должны быть освобождены любые операции, предметом которых являются ценные бумаги и производные от них, в т.ч. операции, связанные с их учетом и хранением. Тем самым операции с ценными бумагами будут приравнены к операциям с денежными средствами как таковыми, уравнивая их инвестиционные возможности.

Кроме того, необходимо рассмотреть возможность освобождения инвестиционных фондов от уплаты НДС по любым своим операциям, связанным с приобретением ими товаров и услуг в связи с осуществлением инвестиционной деятельности. Дело в том, что вся деятельность инвестиционного фонда заключается в размещении выпускаемых ценных бумаг, приобретении за счет привлеченных ресурсов объектов инвестирования, а также выплате дохода инвестора. Уплата НДС может осуществляться фондом только за счет инвестиционных резервов, т.е. НДС является здесь налогом на расходы инвестиционного фонда, который он лишен возможности возместить.

Литература

1. По материалам Торгово-промышленной палаты РФ, <http://tpprf.ru>.
2. Из выступления президента Российского союза промышленников и предпринимателей Шохина А.Н. на Всероссийском форуме промышленников и предпринимателей /Красноярск, 14 марта 2008 г./.

УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ВРЕМЕННОГО ФАКТОРА НА УРОВЕНЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено влияние продолжительности периода времени на показатели финансово-экономического положения промышленного предприятия. Предложен метод выявления таких показателей.

Ключевые слова: Учет, фактор, мониторинг, финансы, промышленное предприятие, метод, показатели, процесс

Abstract. The article examined impact of the time length on the performance indicators of the enterprises financial and economic situation. A method suggested for identifying such indicators.

Key words: Account, factor, monitoring, finances, industrial enterprise, method, indexes, process

Финансово-экономическое положение промышленного предприятия характеризуется системой показателей, отражающих его состояние и развитие как имущественного комплекса, производственной системы, генератора финансового результата, заемщика (плательщика).

Определение финансово-экономического положения – обязательная процедура в составе алгоритмов решения многих экономических задач. Оно учитывается контрагентами предприятия при оценке его инвестиционной привлекательности, надежности как заемщика. Финансово-экономическое положение и его изменение характеризуют качество управленческой деятельности менеджеров. Мониторинг финансово-экономического положения производится в процессе бизнес-планирования, разработки стратегий оздоровления промышленных предприятия, при рассмотрении дел о банкротстве и т.п.

Финансово-экономическое положение промышленного предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование его финансовых ресурсов. На основе данных о составе имущества, об источниках его финансирования, об уровне показателей финансово-экономического положения, а также об их изменении контрагенты предприятия формируют представление о характере протекающих на предприятии экономических и финансовых процессов и оценивают связанные с ними риски.

Показатели финансово-экономического положения – важный элемент инструментария экономиста. В настоящее время известно около 600 показателей, в той или иной мере характеризующих производственно-хозяйственную деятельность промышленного предприятия [1]. Институт профессиональных бухгалтеров России рекомендует использовать для оценки финансово-хозяйственной деятельности около 150 показателей [2].

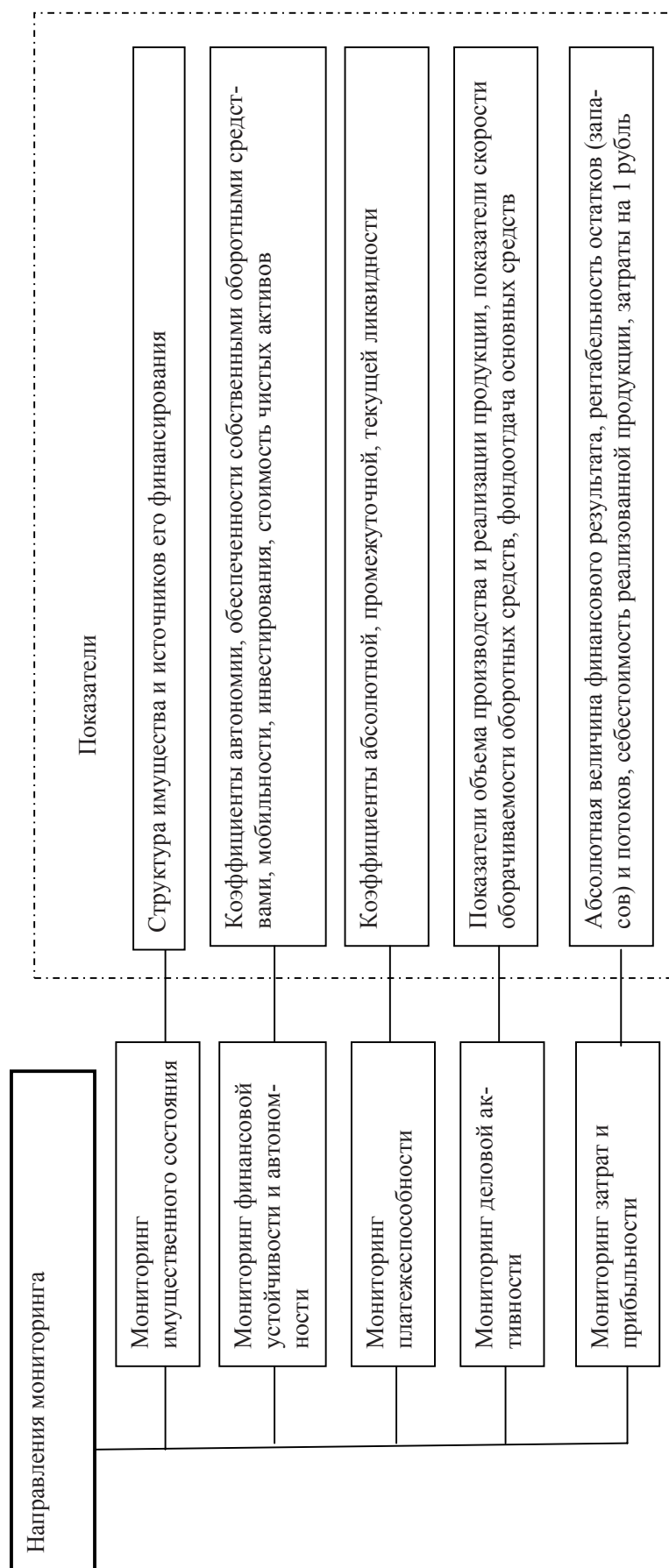


Рис. 1. Состав наиболее применяемых показателей мониторинга финансово-экономического положения промышленных предприятий

Однако в практической работе аналитических подразделений экономической службы при проведении мониторинга применяется, как правило, около 30-50 основных показателей (рис. 1).

Методика мониторинга с использованием этих показателей, формулы их расчета, их информационная база хорошо известны, описаны в многочисленных литературных источниках [3, 4, 5 и др.].

В процессе мониторинга экономист определяет уровень показателей, их динамику, соотношение с плановыми, нормативными значениями, с другими предприятиями и т.п. Динамика уровня показателей, как правило, расцениваются как свидетельство изменений в экономических процессах, происходящих на предприятии. Реакцией на выявленную динамику могут стать управленческие воздействия, имеющие целью развитие или, наоборот, подавление обусловивших ее экономических процессов. Решение о воздействии принимают менеджеры на основе информации о показателях, полученной в процессе мониторинга.

Важным условием корректной оценки уровня и динамики показателей является обеспечение их сопоставимости. Проблема сопоставимости показателей имеет ряд научно не разработанных вопросов, одним из которых является учет фактора времени.

Учет фактора времени в экономических расчетах также является многоаспектной задачей. Одно из направлений ее решения - применение метода дисконтирования.

Однако в данной статье рассматривается другой актуальный аспект решения задачи обеспечения временной сопоставимости показателей. Речь пойдет о влиянии временного фактора на уровень показателей, которые представлены отношением факторов-аргументов, то есть формула которых является дробью:

$$Y = A / B, \quad (1)$$

где Y – показатель,

A, B – факторы-аргументы показателя.

Показатели-отношения вида (1) достаточно многочисленны, имеют принципиальное значение в процессе мониторинга финансово-экономического положения предприятия. К ним, например, относятся такие важные показатели, как:

а) показатели финансовой автономности и устойчивости: коэффициенты автономии, отношения заемных средств к собственным, обеспеченности собственными оборотными средствами, мобильности, инвестирования,

б) показатели платежеспособности: коэффициенты абсолютной, промежуточной, текущей ликвидности,

в) показатели деловой активности: коэффициент оборачиваемости оборотных активов, период оборота оборотных активов, фондоотдача основных средств,

г) показатели рентабельности и др.

Рассматриваемые в статье свойства показателей до настоящего времени не обсуждались в научной литературе, малоизвестны экономистам-практикам. Незнание этих свойств приводит к ошибкам в аналитической деятельности и к принятию на их основе некорректных управленческих решений.

В зависимости от состава факторов-аргументов в формуле показателей

(1), эти показатели можно дифференцировать на а) однородные и б) неоднородные.

К однородным показателям относятся те, факторами-аргументами которых являются только потоки или только остатки (запасы) имущества и источников его финансирования. А в формулу неоднородных показателей входят как остатки (запасы), так и потоки.

Под остатками (запасами) понимается стоимость имущества и (или) источников его финансирования на какую-либо дату. Под потоками – изменение этой стоимости в течение некоторого периода. В бухгалтерском учете запасы характеризуются сальдо бухгалтерских счетов, а потоки – дебетовыми и кредитовыми оборотами этих счетов. В финансовой отчетности предприятия, являющейся информационной основой мониторинга финансово-экономического положения, остатки (запасы) отражаются в строках «Бухгалтерского баланса», а потоки – в строках «Отчета о прибылях и убытках».

Последнее можно использовать в качестве формального признака, позволяющего определять отношение показателей финансово-экономического положения к группам однородных или неоднородных в процессе мониторинга. Если факторы-аргументы показателя определяются только по «Бухгалтерскому балансу» или только по «Отчету о прибылях и убытках», такой показатель следует относить к однородным. Если одна часть факторов-аргументов определяется по «Бухгалтерскому балансу», а другая – по «Отчету о прибылях и убытках», то такой показатель относится к не однородным.

Важным для рассматриваемой проблемы является то, что остатки (запасы) и потоки по-разному изменяются во времени (у них различная зависимость от временного фактора).

Величина потока обычно прямо пропорциональна продолжительности периода, в течение которого этот поток формируется. Например, если объем прибыли от продаж (это – поток) в течение месяца равняется 1 млн.р., то за квартал величина потока составит 3 млн. р., а за полугодие – 6 млн.р. Еще один пример потока – себестоимость реализованной продукции. Пусть ее величина ежемесячно составляет 10 млн.р. Тогда в течение полугодия (6 месяцев) она составит 60 млн.р., в течение года (12 месяцев) – 120 млн.р.

На величину остатков (запасов) имущества и источников его финансирования основное влияние оказывают события хозяйственной деятельности, а не временной фактор. Например, величина уставного капитала (остаток соответствующего вида пассивов) может в течение многих лет быть постоянной, пока собственники не примут решения о ее изменении. Стоимость основных средств (элемента имущества) может постепенно снижаться в соответствии с нормой начисления износа. Если приобретаются новые объекты или осуществляется переоценка, стоимость может возрасти. И т.п.

Например, первоначальная стоимость основных средств на 1 января составляет 5 млн.р. При годовой норме амортизации 10% остаточная стоимость основных средств на конец первого полугодия составит 4,75 млн.р., на конец года – 4,5 млн.р. При приобретении или выбытии объектов основных средств их стоимость может изменяться в разы.

По отношению к остаткам (запасам) тоже может действовать фактор времени. Но здесь нет пропорциональной зависимости их уровня от продолжительности временного периода. Во всяком случае, нет такой существенной

степени зависимости, которая существует у потоков. Это, в частности, видно из приведенного выше примера с основными средствами. Величина начисленного износа, как правило, пропорциональна периоду времени. Однако начисленный износ – это поток. А стоимость основных средств – остаток (величина их запаса на конкретную дату). В приведенном выше примере величина потока (начисленного износа) во втором полугодии изменилась в два раза, с 0,25 млн. р. до 0,5 млн.р. А стоимость основных средств (запаса) изменилась лишь на 5%, с 4,75 млн. р. до 4,5 млн.р.

Рассмотренное различие в скорости изменения по-разному влияет на величину однородных и не однородных показателей через аргументы этих показателей, являющиеся или потоками, или остатками (запасами).

У однородных показателей действие временного фактора одинаковым образом влияет на каждый из его аргументов. При вхождении этих аргументов в числитель и знаменатель формулы (1) временной фактор как бы «сокращается», нивелируется и не оказывает влияния на отношение аргументов, то есть на величину показателя.

У неоднородных показателей временной фактор существенно влияет на величину аргументов-потоков и в гораздо меньшей мере – на величину аргументов-остатков (запасов). Таким образом, временной фактор оказывает большее влияние на величину самого показателя. Это необходимо учитывать, особенно при оценке динамики показателя.

В частности, если два значения однородного показателя рассчитаны за периоды различной продолжительности, эти значения сопоставимы, могут сравниваться, а их различие обусловлено лишь каким-либо аспектом финансово-экономического положения оцениваемого предприятия.

Если же два значения неоднородного показателя рассчитаны за периоды различной продолжительности, то на различие этих значений повлияет, в первую очередь, не какой-либо аспект финансово-экономического положения предприятия, а различие продолжительности периодов. Поэтому эти значения будут экономически не сопоставимы. Аналитические выводы, не учитывающие эту несопоставимость, будут ошибочными, так же, как и управленческие решения, принимаемые на их основе.

Продолжим приведенные выше примеры.

Рассмотрим показатель рентабельности продукции. Его формула:

$$p = (\text{Прп} / \text{Срп}) * 100, \quad (2)$$

где Прп – прибыль от продаж продукции, р.,

Срп – себестоимость реализованной продукции, р.

Все факторы-аргументы этого показателя являются потоками. Следовательно, он однородный. Рентабельность продукции, определенная за полугодие по данным, приведенным выше, составит:

$$(6 \text{ млн.р.} / 60 \text{ млн.р.}) * 100\% = 10\%.$$

Рентабельность продукции, определенная за год, составит:

$$(12 \text{ млн.р.} / 120 \text{ млн.р.}) * 100\% = 10\%.$$

Видим, что действие временного фактора в числителе и знаменателе показателя взаимопогасились. На величине показателя продолжительность временного интервала не отразилась.

Если бы в процессе мониторинга было установлено, что величина рентабельности продукции за полугодие оказалась отличной от рентабельности,

исчисленной за год, это следовало бы связать лишь с действием какого-либо экономического фактора, например, с ростом расходов, снижением выручки и т.п. Но не с различием временных интервалов, за которые рассчитывались эти значения.

В качестве примера неоднородного показателя рассмотрим фондоотдачу основных средств. Используем следующую формулу показателя:

$$\Phi_o = \text{Срп} / \text{Ос}, \quad (3)$$

где Ос- остаточная стоимость основных средств на конец расчетного периода, р.

При использовании представленных выше данных для оценки динамики показателя, получим его следующие значения:

- за полугодие: $60 \text{ млн. р.} / 4,75 \text{ млн.р.} = 12,63 \text{ р./р.};$
- за год: $120 \text{ млн.р.} / 4,5 \text{ млн.р.} = 26,67 \text{ р./р.}$

В течение второго полугодия поток в числителе показателя вырос в два раза, а остаток (запас) в знаменателе – незначительно. Это привело к более чем двукратному росту показателя фондоотдачи. Если не учитывать действия временного фактора и формально сопоставить два уровня фондоотдачи, можно прийти к ошибочному выводу о значительном улучшении эффективности использования основных средств промышленного предприятия во втором полугодии.

Нами предлагается следующий метод действий экономиста, позволяющий учесть действие временного фактора на уровень показателей-коэффициентов, используемых в процессе мониторинга финансово-экономического положения предприятия:

1. оценка формулы расчета показателя. Является ли формула показателя отношением вида (1)? Варианты ответа:

- «Не является» - рассматриваемая проблема для показателя не актуальна;
- «Является» - переход к следующей процедуре 2;

2. определение источников, из которых получается информация о факторах-аргументах показателя. Варианты:

- все факторы – аргументы определяются из «Бухгалтерского баланса» - показатель однородный, переход к процедуре 3;
- все факторы-аргументы определяются из «Отчета о прибылях и убытках» - показатель однородный, переход к процедуре 3;
- часть факторов-аргументов определяется из «Бухгалтерского баланса», а другая часть – из «Отчета о прибылях и убытках» - показатель неоднородный, переход к процедуре 4;

3. вывод о том, что фактор времени не влияет на величину показателя. Сравнение различных уровней показателя без осуществления дополнительных действий по обеспечению их сопоставимости. Конец исследования.

4. Вывод о том, что фактор времени оказывает значительное влияние на величину показателя. Осуществление предварительных действий по обеспечению сопоставимости значений аргументов в формуле показателя (приведение к одинаковой временной размерности, использование методов факторного анализа и т.п.). Конец исследования.

Литература

1. Смирницкий Е. К. Экономические показатели промышленности: Справочник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1989.— 335 с.
2. Информационное письмо ИПБР от 16.06.2004 № 05ТУ/23-04.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2002. — 528 с.
4. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М. : Academia, 2008. -336 с.
5. Чопозова А.И, Демченко И.А. Методика финансового анализа: теория и практика. — М.: Финансы и статистика АРГУС, 2008. — 136 с.

НАШИ АВТОРЫ

Бурага С. А., Московский государственный областной университет, аспирант кафедры экономической теории.

Вуколов Д.А., Московский государственный областной университет, соискатель.

Исаев О.И., ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт геологии и мелиорации им. А.Н. Костякова, аспирант.

Куприянова М.Д., Российский государственный торгово-экономический Университет, Уфимский Институт (филиал).

Мазурик С.С., Московский институт экономики, менеджмента и права, аспирант кафедры «экономики и управления».

Митрофанов И.А., Российский государственный социального университет, аспирант.

Ризванова М.В., Московский государственный областной университет, соискатель.

Сударев О.И., Московский государственный областной университет, соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры экономической теории, кандидат военных наук.

Сычев Ю.В., Московский государственный областной университет, аспирант.

Толмачева С. А., Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, аспирант кафедры национальной экономики.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

С.А. Бурага

Количество, интенсивность и динамизм международной трудовой миграции как отражение степени глобализации, и последствия для России3

С.С. Мазурик

Кризис ипотеки в США: причины, последствия и угрозы для России8

О.И. Сударев

Социально-экономическое значение инноваций12

С. А. Толмачева

Ожидаемые эффекты от инвестиций в образование27

Раздел II

Д.А. Вуколов, Ю.В. Сычев

Формирование стратегий разработки и реализации проектов создания и развития собственных сбытовых сетей российских нефтяных компаний34

Д.А. Вуколов

Теоретические основы управления проектами создания и развития собственных сбытовых сетей нефтяных компаний в России41

О.И. Исаев

Подход к расчету рентной составляющей тарифа на воду для предприятий гидроэнергетики46

Куприянова М.Д.

Основные принципы результативного менеджмента транснациональных корпораций ..50

Митрофанов И.А.

О мерах по совершенствованию налога на добавленную стоимость в Российской Федерации53

М.В. Ризванова

Учет влияния временного фактора на уровень показателей мониторинга финансово-экономического положения промышленного предприятия56

НАШИ АВТОРЫ 63

Краткие сведения о «Вестнике МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году. Многосерийное издание университета – «Вестник МГОУ» – включено в перечень ведущих рецензируемых и научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 6.07.2007г. (См. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», каждая из серий будет выходить 4 раза в год, все 10 – в рекомендательном списке ВАК (см.: **прикреплённый файл** на сайте www.mgou.ru).

Первый номер 2008 г. по всем сериям подписывается в печать 5 февраля, второй - 5 мая, третий - 5 августа, четвертый - 5 ноября; с этой даты статью можно указывать в авторефератах.

Подписка на журнал осуществляется через Роспечать или непосредственно в издательстве МГОУ.

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»

в каталоге «Газеты и журналы», 2008, агентство «Роспечать».

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Философские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» (всех его сериях), публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. **Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов.**

Для публикации статей в сериях «Вестника МГОУ» необходимо по электронному адресу vest@mgou.ru прислать в едином файле (в формате Word) следующую информацию:

- а) авторскую анкету:
 - фамилия, имя, отчество (полностью);
 - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название, а не аббревиатура);
 - адрес (с индексом) для доставки Ваших номеров журналов согласно подписке;
 - номера контактных телефонов (желательно и мобильного);
 - номер факса с кодом города;
 - адрес электронной почты;
 - желаемый месяц публикации;
- б) аннотацию на русском и одном из иностранных языков (примерно по 400 знаков с пробелами);
- в) текст статьи;
- г) список использованной литературы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов - по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

Требования к отзывам и рецензиям

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, где работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно: 1) раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов, 2) отмечается научная и практическая значимость статьи, 3) указывается на соответствие ее оформления требованиям «Вестника МГОУ». Замечания и предложения рецензента, если они носят частный характер, при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой). Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию «Вестника МГОУ»: vest@mgou.ru. Конт.тел. (499) 265-41-63 Наш адрес: ул. Радио, д.10А, комн.98.

Потапова Ирина Александровна. Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович. График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, обед с 13 до 14 часов.

Более подробную информацию можно получить на сайте www.mgou.ru

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

В начале публикуемой статьи приводится индекс УДК, который должен проставить автор, руководствуясь сведениями, полученными в библиографических отделах библиотек, которые располагают изданиями «Универсальной десятичной классификации» (УДК).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Аннотация»
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Abstract»
на русском языке	Перечень ключевых слов в количестве 5-7
на русском языке	Объем статьи — от 16000 до 20000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком «Литература»

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт не менее 14 пунктов, междустрочный интервал — полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем — не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок
- **запрещено уплотнение интервалов;**

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в пристатейном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекустовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* статей. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на диске и бумажного варианта!

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10-а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 4

Подписано в печать: 05.10.08
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonC».
Уч.-изд. л. 4,25. Усл.п.л. 3,85. Тираж 149 экз. Заказ № 99.

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10 а,
тел. 265-41-63, факс 265-41-62.