

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Москва

2004

УДК 338 (075.8)
ББК 65.290-2

Рецензенты:

Гутман Г.В. - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Владимирского государственного педагогического университета.

Хартанович К.В.- доктор экономических наук, зав.кафедрой менеджмента и маркетинга Владимирского филиала Российской международной академии туризма.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Лапыгин Ю.Н., Балакирев А.А., Бобкова Е.В., Боровкова А.В.,
Гойхер О.Л., Догадин М.М., Лапыгин Д.Ю., Сокольских Е.В.

Инвестиционная политика / Под ред. проф. Ю.Н.
Лапыгина. – М.: Академический проект, 2004. - 292
с.

Учебное пособие отражает основное содержание спецкурса «Инвестиционная политика» и содержит процедуры формирования и механизмы разработки функциональной стратегии инвестиционного развития организаций.

Даны основные подходы к определению содержания инвестиционной политики и особенностей инвестирования в регионе.

Для студентов и аспирантов, а также руководителей организаций.

ISBN –

© Коллектив авторов, 2004

©

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	6
ТЕМА 1.1. УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	6
ТЕМА 1.2. СУЩНОСТЬ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ.....	11
ТЕМА 1.3. СИСТЕМЫ И МОДЕЛИ СИСТЕМ.....	19
ТЕМА 1.4. ПРОБЛЕМЫ И ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	31
РАЗДЕЛ 2. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ	37
ТЕМА 2.1. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	37
ТЕМА 2.2. ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	60
ТЕМА 2.3. МЕСТО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СТРУКТУРЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ	72
РАЗДЕЛ 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА	83
ТЕМА 3.1. ТРАНСАКЦИИ РАЦИОНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	83
ТЕМА 3.2. АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИЙ СДЕЛКИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ РЕГИОНА	97
ТЕМА 3.3. ТРАНСАКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И МОДЕЛЬ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК	109
РАЗДЕЛ 4. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОМПЛЕКСОВ В РЕГИОНЕ	129
ТЕМА 4.1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	129
ТЕМА 4.2. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РЕГИОНА.....	153
ТЕМА 4.3. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ РЕГИОНА	171
ТЕМА 4.4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	186
ТЕМА 4.5. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	204
РАЗДЕЛ 5. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ	215
ТЕМА 5.1. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	215
ТЕМА 5.2. ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА БАЗЕ ЛИЗИНГА В СТРАНЕ И РЕГИОНЕ.....	226
ТЕМА 5.3. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА	254
ТЕМА 5.4. ИНВЕСТИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА ЗА РУБЕЖ	276

ВВЕДЕНИЕ

Развитие любой системы в первую очередь представляет собой процесс изменений внутреннего содержания элементов системы и связей этих элементов между собой. Когда речь идет об эффективном развитии, то имеется в виду способность системы к достижению цели с минимальными издержками. Поэтому естественной является попытка исследователей выработать рекомендации для различных систем в части их развития за счет привлечения ресурсов из внешней среды и мобилизации имеющихся у системы ресурсов при одновременном стремлении обеспечить максимальную эффективность в целом.

Инновационность как способность организации вырабатывать новые решения проблем развития требует инвестиционного обеспечения реализации принимаемых важных, а иногда и стратегически значимых, решений.

Инвестиционная политика сама по себе не является стратегией организации, а представляет собой одну из функциональных стратегий наряду с кадровой политикой, финансовой, экономической, технической, производственной, социальной и другими видами политик. Инвестиционная политика имеет целевую ориентацию на корпоративную стратегию организации и «обслуживает» другие виды политик, ориентируется на реализацию стратегически значимых проектов и программ развития организации.

Инвестиционный процесс сопряжен с издержками, которые снижают эффективность реализации инвестиционной политики. К таким издержкам (с позиций неoinституционализма) следует отнести расходы, связанные с осуществлением всех процедур по заключению инвестиционных сделок, вызванных общими процедурами управления людьми, и издержки, обусловленные нормированием инвестиционного процесса. Система указанных издержек должна обеспечивать устойчивость инвестиционного процесса, с одной стороны, а с другой – должна позволять получать максимальную эффективность развития организации.

Инвестиционная политика организации определяется структурой последней, поэтому следует выделять подходы к разработке инвестиционной политики отдельных организаций и политику целых комплексов, а также отдельных регионов и страны в целом. Наиболее значимыми комплексами регионов являются организации, обеспечивающие все остальные системы ресурсами, необходимыми для их жизнедеятельности: финансовыми, людскими,

информационными, материальными, энергетическими и временными ресурсами. Отмеченное свидетельствует о потребности первоочередного рассмотрения инвестиционных политик топливно-энергетического комплекса в целом и отдельных его подсистем: электроэнергетической, теплоэнергетической и газоэнергетической.

Особенности инвестирования отдельных организаций заключаются не только в масштабах самих организаций, но и в наличии инновационности в развитии организации, в использовании современных инструментов инвестирования (например, в форме лизинга), способности привлечь сторонних инвесторов (в том числе и иностранных), а также в рассмотрении возможности инвестировать имеющиеся (и временно свободные) финансовые ресурсы в иные организации.

Сложность и актуальность поднятых вопросов определяется потребностью системного и осмысленного развития как отдельных организаций, так и региона в целом.

Настоящее учебное пособие построено таким образом, что в первом разделе рассматриваются вопросы системного управления организациями, во втором – подходы к стратегическому управлению и только затем (в третьем разделе) определяются институциональные основы инвестиционной политики на примере региона.

Инвестиционная политика предприятий и комплексов региона рассмотрена с позиций топливно-энергетического комплекса в целом, а также в рамках его подсистем: электроэнергетической, теплоэнергетической и газовой. Отдельная тема посвящена специфике инвестиционной политике промышленных предприятий.

В завершающем разделе представлены темы, посвященные специфике инвестирования в регионе: инвестированию венчурных предприятий, инвестированию с помощью механизма лизинга, а также. Завершают раздел темы по привлечению иностранных инвестиций в развитие российских предприятий и по инвестированию зарубежных предприятий российскими физическими и юридическими лицами.

Раздел 1. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Тема 1.1. Управление современными организациями

Организация в дословном переводе с латыни означает – сообщество, стройный вид, устраиваю. Организацию чаще всего рассматривают как процесс и как явление. Как процесс организация – это совокупность действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого. Как явление организация есть объединение людей, стремящихся к достижению общей цели и действующих на основе определенных принципов и правил.

Организации, как правило, построены по иерархическому принципу, который проявляется в том, что:

- низшие звенья организации подчинены высшим;
- иерархия обуславливает личную зависимость одного человека от другого;
- члены организации подчинены правилам, за нарушение которых следуют санкции.

Таким образом, предметом теории организации являются отношения между организационными объектами как по вертикали, так и по горизонтали. К организационным объектам относятся и люди, и образования, в которых они функционируют (страны, организации, структурные подразделения организаций, первичные образования, индивид).

Организационные отношения включают воздействие, взаимодействие и противодействие при создании, развитии, функционировании, реорганизации и ликвидации организации. Организационные отношения подразделяют на структурные и процессорные. К структурным относятся воздействия, взаимодействия и противодействия.

Под взаимодействием здесь понимается однонаправленное действие по передаче приказа. Взаимодействие – это положительное действие обратной связи со стороны человека на воздействие со стороны субъекта управления. Противодействие – это отрицательное действие обратной связи со стороны человека на воздействие.

Общими чертами рассматриваемых организаций являются:

- наличие, по крайней мере, одного человека;
- наличие цели деятельности организации;

- трансформация какого-либо ресурса в процессе деятельности организации.

Современная теория организаций рассматривает несколько моделей, содержание которых приведено в таблице 1.1.1. Организация, представленная механической моделью, работает как единый механизм, но подобная модель не учитывает мотивацию людей, работающих в организации. Работник рассматривается как механизм по исполнению функций.

Таблица 1.1.1

Основные модели организации

Наименование	Основное содержание	Особенности
Общинная	Организация как община	Общий досуг, совместное решение общих проблем, руководитель как «отец»
Механическая	Глубокое разделение труда в области управления	Работает как часы, но не учитывает мотивацию работников
Социотехническая	Соединение технологических и социальных аспектов	Быстрое внедрение нововведений с учетом социальных изменений
Системная	Организация как целое	Не учитывает несистемные факторы – поведение людей
Бюрократическая	Рационализация поведения работника	Нормирование и стандартизация деятельности
Политическая	Управление путем согласования политик	Переговоры и выработка согласованных действий
Организация как «дело»	Имеет собственную логику управления	Все процессы подчинены «делу»

Общинная модель функционирования организации демонстрирует ее как общность людей. Самоуправляющаяся община построена на принципах взаимных симпатий человека и группы, групповых интересах, групповых нормах поведения.

Социотехническая модель организации основана на взаимозависимости внутригрупповых связей от технологии производства, равно как и на влиянии на производительность труда отношений в группе. Социотехническая модель как бы сочетает в себе общинную и техническую составляющие организации, что позволяет оперативно внедрять изменения в организации, поскольку, наряду с техническими изменениями, предусматриваются и учитываются изменения социальные.

Системная модель организации позволяет учесть все факторы, которые воздействуют на организацию, однако человек, в силу его несистемного поведения, вносит искажения и помехи в системную

работу организации, что приходится учитывать в других моделях. Системная модель организации ориентирована на упорядоченность как на типичное состояние системы, позволяющее ей поднастраиваться.

В основе бюрократической организации лежит рационализация поведения человека в коллективе, стандартизация его деятельности. Политическая модель организации заключается в выработке и согласовании политик ее деятельности, достигаемых путем переговоров. Организация, как «дело», имеет свою логику функционирования, которая подчинена исключительно «делу» (например, мафия, партийные организации и т. п.) и его эффективности.

Под эффективностью организации в общем случае понимают ее способность к достижению поставленных целей с наименьшими затратами. Чем быстрее меняется внешняя среда, тем быстрее организация должна реагировать на такие изменения, изменяя стратегию своего поведения. От того, насколько быстро менеджеры могут адаптироваться к изменениям, зависит эффективность деятельности организации. Поэтому организации должны меняться и самообучаться непрерывно, а для этого им необходимо:

- формировать у персонала систему общефирменных ценностей;
- создавать условия и стимулы для индивидуального и группового обучения;
- вовлекать персонал в анализ проблем и выработку путей их разрешения.

Наряду с отмеченными обстоятельствами, в текущем тысячелетии возрастают количественно и качественно усложняются задачи управления организациями в связи с тем, что в общественное производство вовлекаются огромные информационные, финансовые, материальные, энергетические и людские ресурсы. Поэтому незначительное снижение качества управления влечет за собой катастрофические потери как на уровне организации или региона, так и хозяйства страны в целом.

Огромные информационные потоки, необходимые для подготовки и принятия управленческих решений в организационных системах управления, по своим объемам опережают возможности их переработки. Поэтому управление организационными системами осуществляется коллективами людей на основе разделения труда и делегирования полномочий (ответственности). В то же время, следует помнить о том, что рост числа управленческих кадров не адекватен качеству управления.

Главная черта экономической организации заключается в обеспечении координации и формирования иерархии в мотивациях

участников для объединения их в рамках организационной системы, гарантирующей оперативность принятия решений и эффективность их реализации. Организация, таким образом, играет на взаимозависимости мотиваций ее членов и благодаря этой особенности можно понять превосходство разделения объединенного труда над изолированностью отдельных работников организации.

Специалист в области системного управления В.Е. Машенко отмечает такие отличительные признаки сложных экономических «систем с активными элементами»:

- изменчивость отдельных элементов и стохастичность (случайность) поведения системы в целом;

- непредсказуемость и уникальность поведения в конкретной ситуации (наличие «свободной воли»), но одновременно существование предельных возможностей из-за ограниченности ресурсов и определенного типа структурных связей;

- способность изменять структуру и выбирать варианты поведения благодаря наличию активных элементов-людей; способность противостоять разрушающим (энтропийным) систему факторам. За счет стимулирования обмена со средой (материалы, изделия, информация, финансы) в активных экономических средах нарушено второе начало термодинамики (принцип возрастания энтропии — числа степеней свободы в процессе установления равновесия);

- приспособляемость к изменяющимся внешним условиям, которая далеко не всегда является благом. Так, например, полезная устойчивость к внутренним и внешним помехам может применительно к управляющим воздействиям оказаться ограничивающей;

- стремление к цели и целеобразованию; в активных системах цели формируются внутри системы»¹.

Отмеченные обстоятельства затрудняют процесс управления социально-экономическими системами.

Стремление всесторонне рассмотреть такое социально-экономическое явление как организация приводит к потребности его описания с помощью различных категорий различных самостоятельных наук и специальностей. Но исследователями было замечено, что, начиная с некоторого уровня сложности, формирование изначально абсолютно эффективной организации невозможно в силу большого числа параметров ее функционирования и факторов, влияющих на деятельность

¹ Машенко В.Е. Системное корпоративное управление. — М.: Сирин, 2003. С.56-57.

организации. Необходимо ситуационное регулирование, основанное на активном взаимодействии организации с ее окружением.

Решение подобных задач привело к созданию системного подхода в управлении.

Перечень вопросов и заданий

1. Что означает термин «организация»?
2. Какой принцип лежит в основе построения организации?
3. Перечислите черты, присущие организациям.
4. Перечислите основные модели организации.
5. В чем заключается основное содержание механической модели организации?
6. Каковы особенности общинной модели организации?
7. Чем отличается социальная модель организации от системной?
8. Назовите особенности бюрократической модели организации.
9. В чем заключается главная черта экономических организаций?
10. Назовите отличительные признаки экономических систем.

Список литературы

1. Акимова Т.А. Теория организация: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 367 с.
2. Алексеева М. Б., Балан С. Н. Основы теории систем и системного анализа: Учеб. пособие. -СПб.: СПбГИЭУ, 2002. - 88 с.
3. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, - 62 с.
4. Исаев В. В., Немчин А. М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. — 176 с.
5. Лапыгин Ю.Н. Системное управление организацией. (Курс лекций. Части 1 и 2). - Владимир: Изд-во ВлГУ, ВГПУ, ВИБ, 2003. – 145 с.
6. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. — М.: Сирин, 2003 г., 251с.
7. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
8. Организационное поведение в таблицах и схемах. – М.: Айрис-пресс, 2002. – 288 с.
9. Проблемы социально-экономического развития Владимирской области на современном этапе. Программа действий Администрации области на 2001 год. – Владимир, 2001. – 249 с.

10. Смирнова В.Г. и др. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 2. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.

Тема 1.2. Сущность системного подхода в управлении

Стремление выделить скрытые взаимосвязи между различными научными дисциплинами явилось причиной разработки общей теории систем.

Интерес к системному подходу объясняется тем, что с его помощью можно решать задачи, не решаемые традиционными методами.

Важна формулировка решаемой проблемы, поскольку она открывает возможность использования существующих или вновь создаваемых методов исследования. Системный подход является универсальным методом исследования, основанного на восприятии исследуемого объекта как нечто целого, состоящего из взаимосвязанных частей и являющегося одновременно частью системы более высокого порядка.

Системный подход позволяет строить многофакторные модели, характерные для социально-экономических систем, к которым относятся организации.

Предназначение системного подхода заключается в том, что он формирует системное мышление, необходимое руководителям организаций, что повышает эффективность принимаемых решений.

Под системным подходом обычно понимают часть диалектики (науки о развитии), исследующей объекты как системы, т.е. как нечто целое. Поэтому системный подход используют тогда, когда есть стремление исследовать объект комплексно - с разных сторон.

То есть системный подход представляет собой не набор неких руководств или принципов для управления организацией, а являет собой способ мышления по отношению к организации и управлению. Этот способ проявляется в системных исследованиях, основанных на системном анализе, под которым обычно понимают методологию решения сложных задач и проблем, методологию, основанную на концепциях, разработанных в рамках общей теории систем.

Системный анализ представляет собой универсальный инструмент, позволяющий получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Термин «системный анализ» впервые появился в 1948 г. в работах корпорации RAND в связи с

задачами внешнего управления, а в отечественной литературе широкое распространение системный анализ получил после перевода книги С. Оптнера².

Системный анализ стремительно развивался в семидесятые годы прошлого столетия применительно к проблеме планирования и управления в период усиления внимания к программно-целевым принципам управления.

В последнее время системный анализ в форме SWOT-анализа нашел свое широкое применение в процессе выявления сильных и слабых сторон самой организации, а также возможностей и угроз, исходящих из внешней среды, при решении задач стратегического развития организаций.

При рассмотрении системного подхода как метода исследования организаций следует учитывать то обстоятельство, что объект исследования всегда многогранен и требует всестороннего, комплексного подхода, поэтому к исследованию следует привлекать специалистов различного профиля. Всесторонность в комплексном подходе выражает частное требование, в системном же подходе — она представляет собой один из методологических принципов.

Можно сказать так, что комплексный подход вырабатывает стратегию и тактику, а системный подход вырабатывает методологию и методы³. В этом случае происходит взаимное обогащение комплексного и системного подходов. Для системного подхода характерна формальная строгость, которой нет у комплексного подхода. Системный подход рассматривает исследуемые организации как системы, состоящие из структурированных и функционально организованных подсистем (или элементов). Комплексный подход используется не столько для рассмотрения объектов с позиций целостности, сколько для разностороннего рассмотрения исследуемого объекта. Признаки и свойства рассматриваемых подходов подробно рассмотрены Исаевым В.В. и Немчиным А.М. и приведены в таблице 1.2.1.

Известный специалист в области исследования операций Р.Л. Акофф в определении системы делает упор на то, что это любая общность, которая состоит из взаимосвязанных частей.

В этом случае, части также могут представлять собой систему более низкого уровня, которые называются подсистемами.

Например, экономическая система является частью (подсистемой) системы общественных отношений, а производ-

² Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, - 62 с.

³ Исаев В. В., Немчин А. М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. С.24

Таблица 1.2.1

Комплексный и системный подходы

Характеристика подхода	Комплексный подход	Системный подход
Формирование	На фоне междисциплинарного движения как своеобразия их проявления	
Целевая установка	На синтезирующее отображение реальной действительности	
Механизм реализации установки	Стремление к синтезу на базе различных дисциплин (с последующим суммированием результатов)	Стремление к синтезу в рамках одной научной дисциплины на уровне новых знаний, носящих системообразующий характер
Объект исследования	Любые явления, процессы состояния, аддитивные (суммативные системы)	Только системные объекты, т. е. целостные системы, состоящие из закономерно структурированных элементов
Метод	Междисциплинарный - учитывает два или более показателей, влияющих на эффективность	Системный подход в пространстве и времени учитывает все показатели, влияющие на эффективность
Понятийный аппарат	Базовый вариант, нормативы, экспертиза, суммирование, отношения для выражения критерия	Тенденция развития, аналитически зависимые, отличные от отношений проверка критерия, выбор оптимальной формы
Принципы	Отсутствуют	Системности, иерархии, обратной связи, гомеостазиса
Теория и практика	Теория отсутствует, а практика неэффективна	Системология — теория систем, системотехника — практика, системный анализ — методология
Общая характеристика	Организационно-методический (внешний), приближенный, разносторонний, взаимосвязанный, взаимообусловленный, предтеча системного подхода	Методологический, ближе к природе объекта, упорядоченность, организованность, как развитие комплексного подхода на пути к теории и методологии объекта исследования
Характерные особенности	Широта охвата проблемы при детерминированности требований	Широта охвата проблемы, но в условиях риска и неопределенности
Развитие	В рамках существующих знаний многих наук, выступающих обособленно	В рамках одной науки (системологии) на уровне новых знаний системообразующего характера
Результат	Экономический эффект	Системный (эмерджентный, синергетический эффект)
Подготовка персонала	Есть	Нет
Стандартность решения	Есть	Нет

ственная система является частью (подсистемой) экономической системы.

Разделение системы на части (на элементы) может быть выполнено в различных вариантах и неограниченное число раз. Важными факторами здесь являются стоящие перед исследователем цель и тот язык, на котором производится описание исследуемой системы.

Системность заключается в стремлении исследовать объект с разных сторон, а в основе системного подхода лежат следующие принципы:

- единства (рассмотрение систем и как нечто целого и как совокупности частей);
- развития (изменяемости системы по мере накопления информации, получаемой из внешней среды);
- целевой направленности (результатирующий целевой вектор системы не всегда является совокупностью оптимальных целей его подсистем);
- функциональности (структура системы следует за ее функциями, соответствует им);
- децентрализации (как сочетание централизации и децентрализации);
- иерархии (соподчинение и ранжирование систем);
- неопределенности (вероятностного наступления событий);
- организованности (степени выполнения решений).

Рассматривая организацию как целое, как единую систему, выявляя все следствия и взаимосвязи каждого частного решения проблем развития организации и альтернативные пути достижений заданной цели, системный подход придерживается следующих правил:

- цели подсистем не вступают в конфликт с глобальной целью системы;
- движение от абстрактного к конкретному;
- единство анализа и синтеза, логического и исторического;
- выявление в системе всех межэлементных связей, их взаимодействия и особенностей⁴.

Главным инструментом системного подхода является системный анализ. Методологический аппарат системного анализа включает специально созданные в его рамках методы и приемы современных научных дисциплин. Системный анализ не представляет собой строгой и законченной теории, поскольку в нем тесно переплетены теория и практика. Принятие системных

⁴Машенко В.Е. Системное корпоративное управление. — М.: Сириус, 2003. С.50.

решений связано с выполнением алгоритмов и формализованных процедур, основанных на личном опыте лиц, принимающих решения, и их интуиции. Главной задачей в этом процессе является создание обобщенной модели, учитывающей значимые факторы и взаимосвязи между элементами системы, которые могут проявиться в процессе ее развития.

Сформированная модель исследуется в части близости планируемого результата поставленной цели, приближения одного из альтернативных вариантов решений к желаемому, сравнительных затрат всех видов ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности указанной модели к различным факторам внешней и внутренней среды системы.

Системный анализ опирается на достижения современной теории управления и прикладных математических, социологических и философских дисциплин. Инструментальная база системного анализа включает новейшие информационные технологии, информационные сети, основанные на компьютерной технике.

Набор инструментальных и методологических средств определяется поставленной целью исследования и учитывает процедуры принятия решений. При одной поставленной цели, с одним критерием оценки реализации используются методы математического программирования. В иных случаях применяют аппарат теории полезности Неймана-Моргенштерна или используются методы теории игр⁵.

Системный анализ как метод исследования чаще всего используется для решения прикладных, а не общетеоретических проблем управления организациями.

Сущность системного подхода в трактовке академика В.Г. Афанасьева выглядит следующим образом:

- 1.Морфологическое описание (из каких частей состоит система).
- 2.Функциональное описание (какие функции выполняет система).
- 3.Информационное описание системы (передача информации между частями системы, способ взаимодействия на основе связей между частями).
- 4.Коммуникационное описание (взаимосвязь системы с другими системами как по вертикали, так и по горизонтали);
- 5.Интеграционное описание (изменение системы во времени и пространстве).
- 6.Описание истории системы (возникновение, развитие и ликвидация системы).

⁵ Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. — 176 с.

В социальной системе можно выделить три типа связей: внутренние связи самого человека; связи между отдельными людьми; связь между людьми в обществе в целом. Нет эффективного управления без хорошо налаженных связей. Связь объединяет организацию в единое целое.

Схематично системный подход выглядит как последовательность определенных процедур:

1. Определение признаков системы (целостность и множество членений на элементы).
2. Исследование свойств, отношений и связей системы.
3. Установление структуры системы и ее иерархического строения.
4. Фиксация взаимоотношений между системой и внешней средой.
5. Описание поведения системы.
6. Описание целей системы.
7. Определение информации, необходимой для управления системой.

Системный подход к управлению был перенесен из медицины. Например: одни нервные клетки воспринимают сигналы о появившихся потребностях организма; другие отыскивают в памяти, как эта потребность удовлетворялась в прошлом; третьи - ориентируют организм в окружающей обстановке; четвертые - формируют программу последующих действий и так далее. Так организм функционирует как нечто целое, и эта модель может быть использована при анализе организационных систем.

Потребность в использовании системного подхода в управлении обострилась в связи с необходимостью управления объектами, имеющими большие размеры в пространстве и во времени в условиях динамичных изменений внешней среды.

Статьи Людвига фон Берталанфи о системном подходе к органическим системам в начале шестидесятых годов были замечены американцами, которые стали использовать системные идеи вначале в военном деле, а затем и в экономике - для разработки национальных экономических программ и управления отдельными организациями.

Системный подход сформировал своего рода культ всеобщности и универсальности, отчасти благодаря нашему соотечественнику Богданову А.А., утверждавшему столетие тому назад: не систем не бывает - все системно⁶. Но любая теоретико-методологическая конструкция (модель реальной действительности) организации - это не только система. Как и любая модель, теория систем отражает лишь интересующие нас свойства организаций.

⁶ Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. – М.: Прогресс, 1989. Кн.1,2.

Несмотря на то, что системный подход существенно рационализирует и дисциплинирует мышление, «...мир не так системен, – обоснованно замечает известный специалист в области управленческого консультирования и организационного развития доктор философских наук Пригожин А.И. - Какой народ на Земле может утверждать, что язык есть только система? Есть ли правила ударения в русском языке? Сплошь - исключения. А какой человек рискнет сказать о себе: "Я - система"? Его что, не разрывают противоречивые ценности и он не поражается непоследовательности, хаотичности своих желаний и поступков?»⁷

Многолетний опыт и реальная практика свидетельствуют об ограниченности применения системного подхода в силу следующих ограничений системности, выявленных А.И. Пригожиным:

«1. Системность означает определенность. Но мир неопределен. Неопределенность сущностно присутствует в реальности человеческих отношений, целей, информации, в ситуациях. Она не может быть преодолена до конца, а иногда принципиально доминирует над определенностью. Рыночная среда очень подвижна, неустойчива и лишь в какой-то мере моделируема, познаваема и поддается контролю. То же характерно и для поведения организаций, работников.

2. Системность означает непротиворечивость, но, скажем, ценностные ориентации в организации и даже у одного ее участника иногда противоречивы до несовместимости и никакой системы не образуют. Конечно, различные мотивации вносят некоторую системность в служебное поведение, но всегда только отчасти. Подобное мы нередко обнаруживаем и в совокупности управленческих решений, и даже в управленческих группах, командах.

3. Системность означает целостность, но, скажем, клиентская база оптовых, розничных фирм, банков и т. п. никакой целостности не образует, поскольку она не всегда может быть интегрирована и каждый клиент имеет несколько поставщиков и может бесконечно их менять. Нет целостности и у информационных потоков в организации. А не так ли обстоит дело и с ресурсами организации?

Разумеется, та или иная мера систематизации вводится в мир организаций управлением или же складывается спонтанно. Речь о другом: за границами системности в организациях оказывается иная реальность, с которой исследователям и консультантам приходится иметь дело.

⁷ Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. С.393.

Любая система взаимодействует с внесистемными факторами, которые разрушают, преобразуют ее, формируют непредвиденные процессы в той же среде»⁸.

Несмотря на то, что семидесятые годы прошлого столетия были отмечены бумом использования системного подхода во всем мире (системный подход применялся во всех сферах человеческого бытия), практика показала, что в системах с высокой энтропией (неопределенностью), которая в большей степени обусловлена "несистемными факторами" - влиянием человека, системный подход может не дать ожидаемого эффекта.

И все же, представление организации в виде нечто условно целого и восприятие всего остального мира в качестве внешней среды помогает справиться с многофакторной задачей принятия стратегических решений, началом которой служит моделирование факторов развития организации.

Перечень вопросов и заданий

1. Что позволяет построить системный подход?
2. Что представляет собой системный подход как метод управления?
3. Определите суть системного анализа.
4. Может ли системный подход выступать методом исследования организаций?
5. В чем заключаются особенности комплексного подхода.
6. Назовите отличие комплексного и системного подхода.
7. Сформулируйте правила системного подхода.
8. Приведите процедуры системного подхода.
9. Кто из отечественных исследователей положил основу системного подхода?
10. В чем заключаются ограниченность применения системного подхода?

Список литературы

1. Управление организационными системами. - М: СИНТЕГ, 2001, 112с.
2. Акимова Т.А. Теория организация: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 367 с.
3. Алексеева М. Б., Балан С. Н. Основы теории систем и системного анализа: Учеб. пособие. -СПб.: СПбГИЭУ, 2002. - 88 с.

⁸ Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. С. 394.

4. Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 182 С.
5. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, - 62 с.
6. Исаев В. В., Немчин А. М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. — 176 с.
7. Лапыгин Ю.Н. Системное управление организацией. (Курс лекций. Части 1 и 2). - Владимир: Изд-во ВлГУ, ВГПУ, ВИБ, 2003. – 145 с.
8. Мыльник В.В. Титаренко Б.П. Волочиенко В.А. Системы управления. Учебное пособие. – М.: Экономика и финансы, 2002 - 384 с.
9. Смирнова В.Г. и др. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 2. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.
10. Шорохов Ю.И., Глушков А.Н., Мамагулашвили Д.И. Организационное поведение. – М.: ПЕР СЭ, 2000. – 126 с.

Тема 1.3. Системы и модели систем

Первоначально моделью называли некое вспомогательное средство, объект, который в определенной ситуации заменял другой объект.

Определений моделей много. Особенно в этом преуспели математики, создавшие теорию моделей. Чаще всего под моделью понимают некий объект-заменитель, который в определенных условиях может заменять объект-оригинал, воспроизводя интересующие нас свойства и характеристики оригинала, причем имеет существенное преимущество удобства.

Модель всегда беднее оригинала.

Если рассматривать определение как языковую модель системы, то следует понимать, что различие целей и требований к модели приводят к различным определениям.

Дадим ряд определений.

Система есть средство достижения цели.

Цель - это субъективный образ (абстрактная модель) несуществующего, но желаемого состояния среды, которое решило бы возникшую проблему.

Проблема есть неудовлетворительное состояние системы. То есть в том случае, когда возникает проблема - из окружающей среды

необходимо выбрать отдельные объекты, свойства которых можно использовать для достижения цели (решения возникшей проблемы), и так их объединить между собой, чтобы они решили проблему.

Простейший пример: когда нас мучит жажда, то мы из внешней среды берем один объект (стакан) и определенным образом его соединяем с другим объектом внешней среды (водой) - в результате получаем систему, обеспечивающую достижение поставленной цели (способную решить нашу проблему - утолить жажду).

Первое определение системы, приведенное выше, довольно абстрактно и ничего не говорит о внутреннем устройстве системы, а также связях с внешней средой.

Тем не менее, в теории, да и в практике часто бывает достаточно иметь только часть информации об объекте. Например, когда мы не знаем текущего цифрового значения точного времени (проблема - незнание точного времени, цель - не опоздать куда-либо), то достаточно посмотреть на часы, не задумываясь при этом об их внутреннем устройстве и источнике поступления энергии для их работы.

Графически отмеченные взаимодействия системы с внешней средой представлены на рис. 1.3.1.

Содержимое системы в данном случае неизвестно (или не представляет интереса для внешней среды), но этого достаточно для решения возникшей проблемы. Например, при употреблении таблетки анальгина не обязательно знать состав самой таблетки и представлять механизм воздействия ее компонентов на организм - важно то, что при этом уменьшается головная боль.

Таким образом, «черный ящик» – это система, в которой входные и выходные величины известны, а внутреннее устройство ее и процессы, происходящие в ней, неизвестны. Можно только изучать систему по ее входам и выходам. Но подобное изучение не позволяет получить полное представление о внутреннем устройстве системы, поскольку одним и тем же поведением могут обладать различные системы.

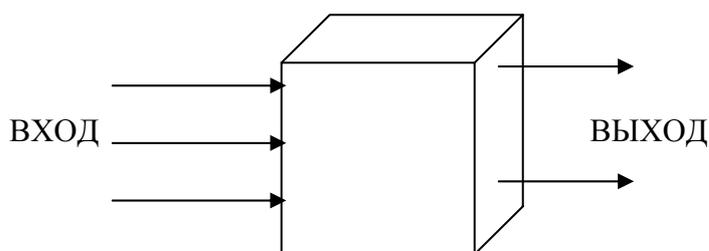


Рис. 1.3.1. Модель "черного ящика"

Целостность и обособленность как внутренние свойства системы, тем не менее, позволяют различать ее составные части, которые, в свою очередь (в зависимости от постановки проблемы), могут быть представленными составными частями и элементами. Элементами будем называть те части, которые будем рассматривать как неделимые. Части системы, состоящие более, чем из одного элемента, назовем подсистемами.

Таким образом, нетрудно представить себе модель состава системы. Например, наручные часы:

- браслет, состоящий из звеньев, защелки, элементов крепления к корпусу часов;
- часы, состоящие из часового механизма, корпуса, крышки, стекла.

Графическая модель модели состава системы представлена на рис 1.3.2.

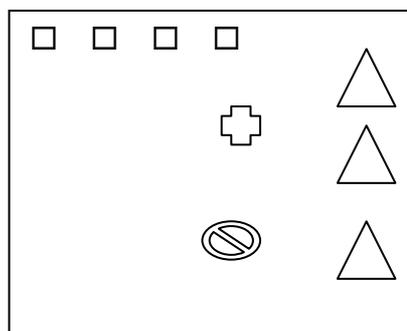


Рис. 1.3.2. Модель состава

Простейшими моделями состава являются всевозможные классификаторы и неупорядоченные перечни составных частей какой-либо системы. В том случае, если отношения между названными частями носят устойчивый характер и эти отношения представляют собой совокупность необходимых и достаточных для достижения цели отношений, то перед нами предстает одна из характеристик системы, которая называется структурой.

Понятию структуры в философии предшествовало понятие формы, отражающей закономерную картину связей элементов как нечто целого. Причем, связи, обеспечивающие взаимодействие частей целого, выстроены в специфическом порядке для осуществления определенных функций.

Таким образом, как отмечает Е.В. Машенко: «Структура отражает взаимосвязи составных частей системы, ее строения. Для простых детерминированных образований понятия структуры и системы идентичны. В сложных системах структура отражает наиболее существенные элементы и связи между ними, которые

сохраняют свои особенности в процессе динамического развития и функционирования системы, и отражают фундаментальные характеристики. Структура означает организованность системы, упорядоченность ее элементов и связей»⁹.

Структура является своеобразным каркасом системы, обеспечивая сохранение ее основных свойств при различных изменениях составных частей системы.

В социально-экономических системах структура проявляется в перераспределении полномочий в части принятия решений между руководителями всех уровней и исполнителями.

Графическая модель структуры системы представляет собой изображение в виде матрицы, либо изображение, выполненное с помощью топологических приемов, либо алгебраическое отображение системы.

Структура системы меняется на различных стадиях ее развития, в силу изменения целей самой системы и тех функций, которые она должна выполнять, для обеспечения эффективности своего функционирования.

В силу того, что существо любой системы может быть определено на уровне моделей с помощью различных языков описания (вербальном, математическом, графическом и т. д.) в рамках различных отраслей знаний и дисциплин (экономики, философии, истории, социологии, архитектуры и т. д.), одна и та же система может быть представлена различными структурами.

Модель, представляющая собой совокупность подобных моделей, в теории систем называют конфигуратором. Конфигуратор как совокупность по возможности простых моделей представляет собой компромисс между простотой описания, сохраняющей целостность системы, и детализацией, способствующей отражению разнообразных свойств системы.

Различают сетевые структуры как результат декомпозиции¹⁰, включающий вершины и дуги. Вершины могут располагаться параллельно и последовательно. Они чаще всего бывают однонаправленными. В данном случае используется аппарат теории графов и теории сетевого планирования как инструмент для анализа, например, электрической сети или составления сетевого графика изготовления сложной системы.

В теории систем управления используются графы, имеющие линейную структуру (а), древовидную (б), матричную (в) и сетевую (г) - см. рис. 1.3.3.

⁹ Машенко В.Е. Системное корпоративное управление. — М.: Сирин, 2003, с.64.

¹⁰ Под декомпозицией понимается процедура разделения целого на части.

Иерархические структуры широко применяются для описания любых сложных систем. В организации иерархия определяет принципы эффективного функционирования. Иерархические структуры с сильными связями называют древовидными, а со слабыми, в которых элемент одного уровня подчинен двум или более вершинам другого уровня, называют смешанными.

В управлении социально-экономическими системами выделяют такие иерархические системы, как линейная, штабная, функциональная, дивизиональная, матричная (см. рис. 1.3.4, 1.3.5, 1.3.6 и 1.3.7).

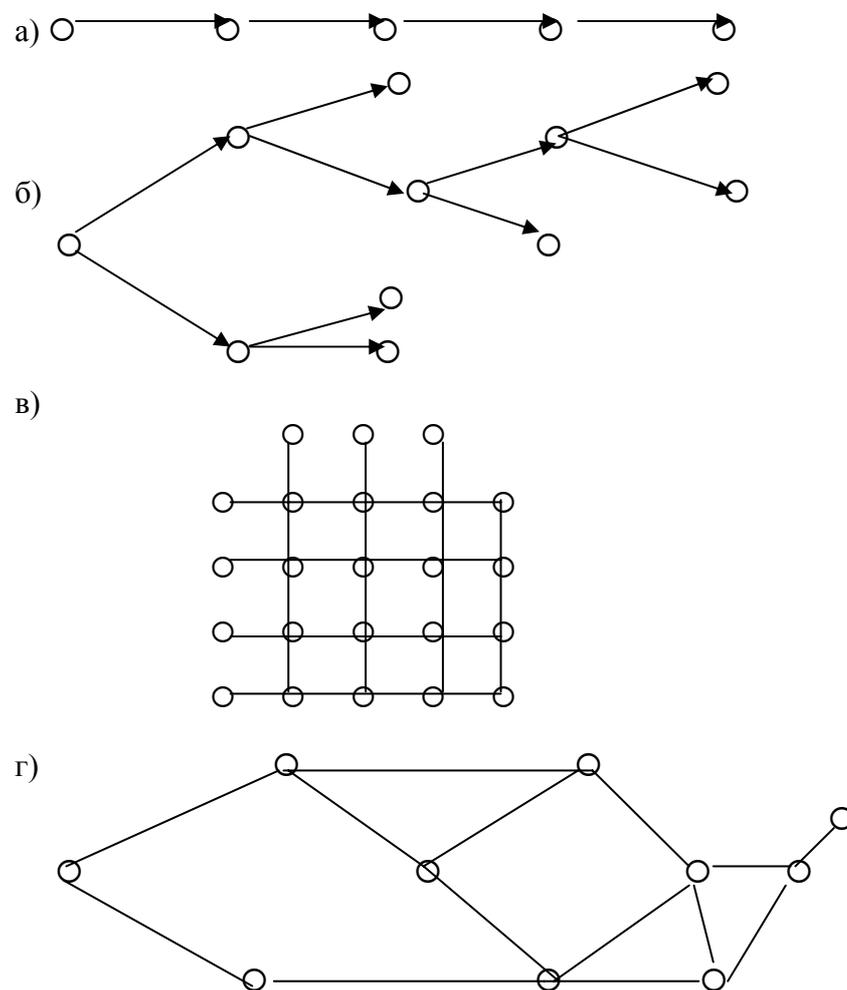
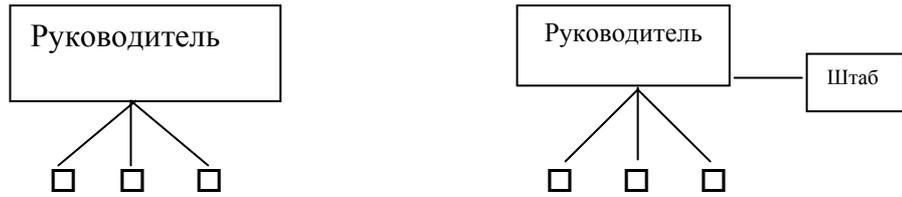


Рис. 1.3.3. Графы, соответствующие различным структурам



Примечание: □ - условное изображение исполнителей

Рис. 1.3.4. Линейная и линейно-штабная структура

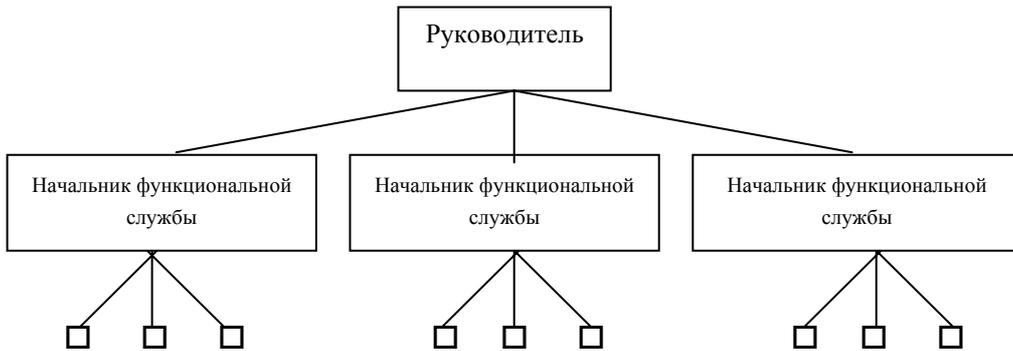


Рис. 1.3.5. Функциональная структура

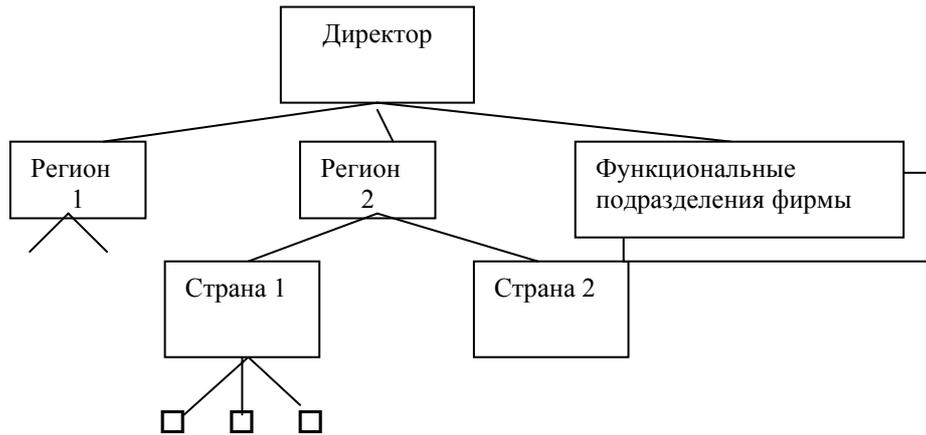
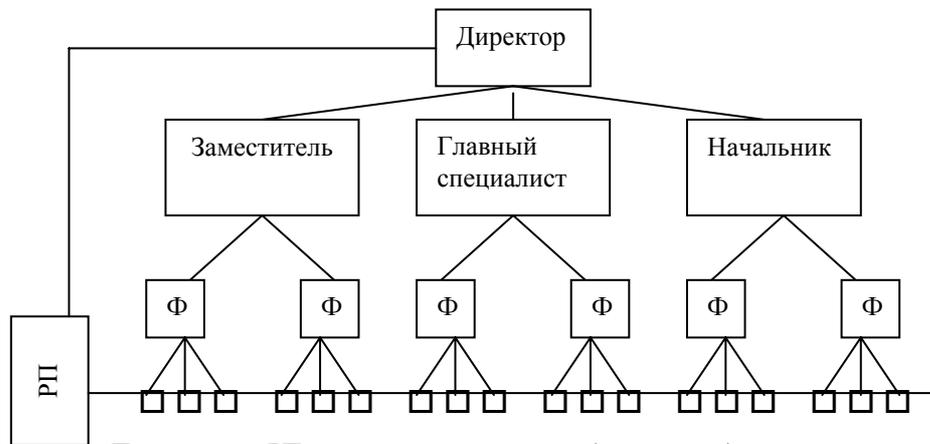


Рис. 1.3.6. Территориальная дивизиональная структура



Примечание: РП – руководитель проекта (программы)

Рис. 1.3.7. Матричная структура

Как следует из определения структуры, в большей степени речь идет о связях между составными частями системы.

Очевидно, что о связях между элементами системы можно говорить только после того, как определена модель состава системы, то есть после того, как рассмотрены сами элементы.

Понятие о связях корнями уходит в диалектику Г. Гегеля и является основным понятием при описании единого целого. Оно фигурирует в законах единства и борьбы противоположностей, содержания и формы, сущности и явления. Связь – это явление, обеспечивающее возникновение и сохранение целостных свойств системы. Связь определяет ограничение степени свободы элементов системы, которые взаимодействуют друг с другом, теряя часть свойств, присущих им в свободном состоянии вне системы.

Диалектика рассматривает связи порождения, развития, взаимодействия, функционирования.

Связи взаимодействия в части отношений индивидуумов и их групп. Эта категория связей задается целями взаимоотношений субъектов. Взаимоотношения могут быть кооперативными и конфликтными.

Связи порождения (генетические) возникают тогда, когда один объект выступает причиной порождения другого объекта взаимоотношений.

Связи функционирования обеспечивают жизнедеятельность и работу системы.

Связи развития существуют как вариант сочетания предыдущих связей, характеризующих определенную последовательность состояний действующего объекта с изменением структуры или возникновением новых форм существования.

Характеристика связей содержит определение ориентации (направленные и ненаправленные), характера (сильные и слабые), вида (подчинения и равноправия), связи управления. Кроме того, связи бывают внутренними и внешними, прямыми и обратными.

Обилие связей и их многообразие в естественных и искусственных системах привело к необходимости учета таких связей, как: существенные, несущественные, межсистемные, взаимные, однонаправленные, полезные, значимые и многие другие.

Важную роль в теории систем играет понятие обратной связи. Выделяют положительную обратную связь, сохраняющую характер изменений свойств системы, и отрицательную - противодействующую тенденции изменения некоторого параметра.

Обратная связь позволяет моделировать процессы взаимодействия системы с внешней средой, включает параметры

устойчивости и адаптации системы к воздействиям, исходящим из внешней среды. При этом должно выполняться условие преобладания внутренних связей над внешними, что обеспечивает целостность системы и препятствует ее разрушению.

Количественная оценка или количество связей (C) в системе из n -элементов определяется числом их сочетаний: $C = n(n-1)$. Для системы из 10 элементов (например, руководитель и девять его подчиненных) число связей равно 90. Учет многохарактерности связей (обозначенных выше) катастрофически увеличивает их число. Так для двух типов связей общее количество связей равно 2^{90} .

Графическая модель модели структуры приведена на рис. 1.3.8.

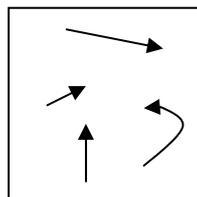


Рис. 1.3.8. Модель структурной схемы

Нетрудно заметить, что если систему представить тремя обозначенными выше моделями, то мы будем иметь представление о том:

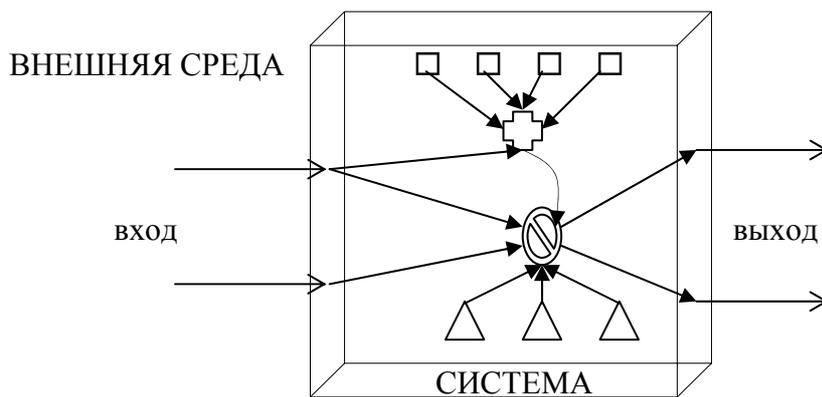
- что поступает в систему из внешней среды и что система передает во внешнюю среду;
- из каких частей и элементов состоит система;
- как части системы между собой связаны.

Четвертая модель, которая объединяет три рассмотренных модели, носит название структурной схемы и изображена на рис. 1.3.9.

Из практики управления известны биологические, технологические, технические, экономические, организационные системы и многие другие. Если свойства элементов системы существуют только в воображении исследователя, то такие системы называют абстрактными. Физические системы состоят из реальных объектов (естественных и искусственных).

К искусственным относятся системы, созданные человеком, а естественные – созданы самой природой.

Различают и такие системы, как детерминированные и вероятностные (стохастические), динамические и статические, с централизованным управлением и самоорганизующиеся.



Примечание: - связь системы с внешней средой (на входе и выходе);
 - элементы системы;
 - подсистемы;
 - внутренние связи системы.

1.3.9. Модель структурной схемы

К детерминированным относятся системы, действие которых однозначно определяется приложенным к ним воздействием (предсказуемо). В противоположность указанным системам, в аналогичных условиях действие вероятностных систем случайно. Графическая модель указанной классификации приведена на рис. 1.3.10.

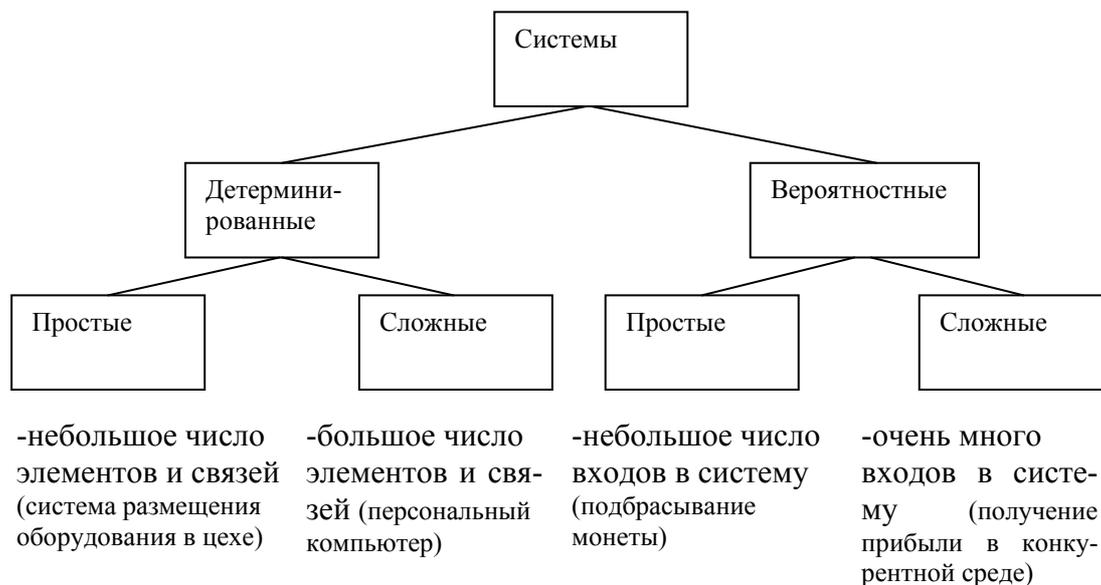


Рис. 1.3.10. Классификация систем по сложности детерминированности

Иная классификация (деление систем на открытые и закрытые), предложенная еще Людвигом фон Бергаланфи, предусматривает, что открытые системы способны обмениваться со средой энергией и информацией через проницаемые границы системы. В таких системах проявляется эффект скачкообразного перехода в качественно новое состояние за счет реализации одного из законов – закона синергии.

Другими словами, открытые системы нацелены на активное взаимодействие с внешней средой. Взаимодействие системы с внешней средой проявляется через обратную связь. Обмен ресурсами поддерживает равновесное положение системы во внешней среде.

Что касается закрытых систем, то они изолированы от внешней среды и лишены обмена с ней. Контакт в такой системе со средой осуществляется при пополнении ее энергией и корректировке характеристик ее элементов.

Закрытые системы имеют фиксированные границы и относительно независимы от внешней среды (часы, например). Открытые системы взаимодействуют с внешней средой и приспосабливаются к ее изменениям, обмениваясь с ней ресурсами (живой организм, например).

Закрытая система характеризуется тем, что она не только игнорирует внешнее воздействие (не принимает энергию из внешней среды), но и сама не передает энергию во внешнюю среду.

Динамические системы – это системы развивающиеся, изменяющиеся во времени. Статические же системы представляют собой неподвижную модель реальной действительности, отражающую моментальное состояние какого-либо объекта.

Системы, в которых некоторый элемент (центральная подсистема) играет главную роль в ее функционировании, называются централизованными. В таких системах незначительные изменения центральной подсистемы приводят к значительным изменениям всей системы. В децентрализованных системах центральной подсистемы нет; подсистемы имеют примерно равную ценность для системы.

В зависимости от выбора критерия, по которому ведется оценка систем, может быть создано бесконечное множество классов систем. Например, если в основу классификации положить происхождение естественно существующих объектов и объектов, созданных человеком, то можно составить три класса систем: естественные, искусственные и смешанные.

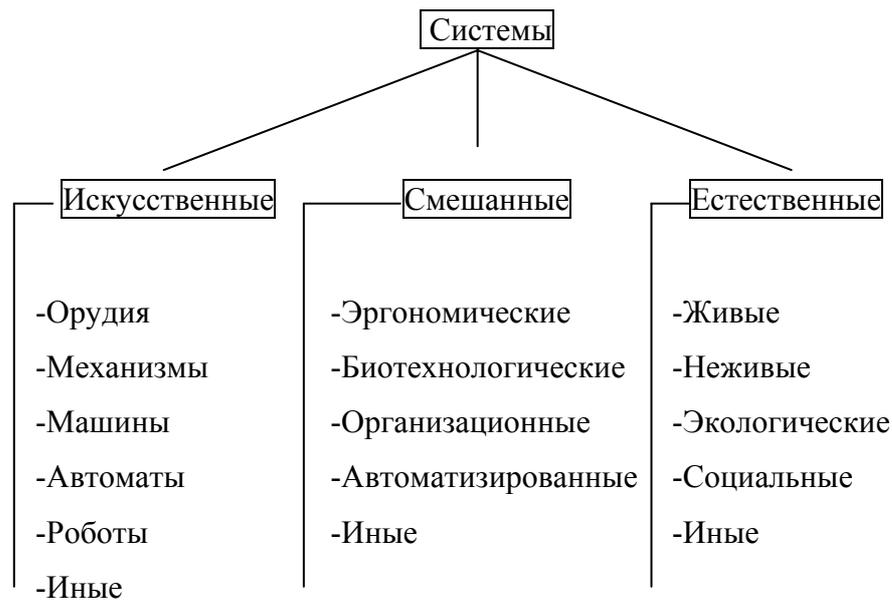


Рис. 1.3.11. Классификация систем

Естественные системы, в свою очередь, могут включать в себя такие подсистемы:

- живые (например, любое животное);
- неживые (например, земная кора);
- экологические (например, любой водоем);
- социальные (например, семья) и другие подсистемы.

К искусственным системам обычно относят орудия труда, машины и механизмы, автоматы и роботы.

Смешанные системы объединяют искусственные и естественные системы:

- эргономические (например, токарный станок и токарь);
- биотехнологические (например, микроорганизмы и технологическое оборудование);
- организационные (например, коллектив работников предприятия и средства производства);
- автоматизированные (например, автомат, приводимый в действие оператором).

Конечно же, каждая из перечисленных подсистем может быть представлена более детализированными подсистемами. Графическая модель приведенной классификации показана на рис. 1.3.11.

Существуют и иные классификации, основанные на способах управления системами. В основе управления системами лежит определение проблем развития и формулирование соответствующих им целей.

Перечень вопросов и заданий

1. Что обычно понимается под термином «модель»?
2. Дайте первое определение понятия «система».
3. Приведите пример систем.
4. С позиций системного подхода дайте определение цели?
5. Что обычно понимается под термином «проблема»?
6. В чем существо модели «черного ящика»?
7. Приведите примеры моделей состава.
8. Дайте классификацию систем по их сложности.
9. Приведите классификацию систем по способу их происхождения.
10. Приведите пример древовидного графа.

Список литературы

1. Управление организационными системами. - М: СИНТЕГ, 2001, 112с.
2. Алексеева М. Б., Балан С. Н. Основы теории систем и системного анализа: Учеб. пособие. -СПб.: СПбГИЭУ, 2002. - 88 с.
3. Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 182 С.
4. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, - 62 с.
5. Игнатьева А.В., Максимов М.М. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
6. Исаев В. В., Немчин А. М. Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. — 176 с.
7. Лапыгин Ю.Н. Системное управление организацией. (Курс лекций. Части 1 и 2). - Владимир: Изд-во ВлГУ, ВГПУ, ВИБ, 2003. – 145 с.
8. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. — М.: Сирин, 2003 г., 251с.
9. Мыльник В.В. Титаренко Б.П. Волочиенко В.А. Системы управления. Учебное пособие. – М.: Экономика и финансы, 2002 - 384 с.
10. Смирнова В.Г. и др. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 2. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.

Тема 1.4. Проблемы и цели управления организациями

Разнообразие, привнесенное в систему, увеличивает ее потенциал. Но, вместе с тем, внесение разнообразия в систему понижает ее стабильность, приводит к отклонениям от нормы. Когда отклонения приобретают уродливую форму, то речь ведут о патологии. Патологические изменения возникают не сразу, а в результате системных отклонений от нормы.

Начинаются патологические изменения с нарушений взаимодействия внутри системы. Некоторыми работниками они активно поддерживаются и сами, затем могут вызывать другие уродливые отклонения от нормы.

Источники отклонений от нормы могут находиться как на границе между внешней средой и системой (на входе и выходе), так и в составе самой системы, а также на линиях связей между элементами системы.

На входе в систему патология возникает как реакция на воздействие внешней среды и регулирующие воздействия управляющей системы. На выходе из системы патология проявляется в несоответствии ожиданиям внешней среды и реальным потокам ресурсов из системы.

Модель состава системы претерпевает патологические изменения в силу неспособности работников адекватно воспринимать происходящие в системе изменения. Неадекватность восприятия обусловлена как давлением на работников прошлого опыта и прочих социокультурных факторов, так физиологическими способностями каждого работника.

Описания проблемных ситуаций могут быть вербальными, графическими, матричными или иными. В любом случае, необходимо выявить полный объем знаний о потребности и возможных средствах ее удовлетворения. Когда выясняется, что знания, необходимые для удовлетворения потребности, имеются, тогда необходимо только начать совершать поступки и проблема будет решена. То есть проблема трансформируется в задачу, которая решается по известному алгоритму: определяются процедуры перехода от текущего состояния проблемной ситуации к желаемому конечному результату.

Сбор информации не может продолжаться до бесконечности и должен быть подчинен конечной цели - решению проблемы, поэтому в течение всего процесса сбора информации целесообразно

корректировать понимание проблемной ситуации, что позволяет отсеять избыточную информацию и сократить поиск.

Процесс описания проблемной ситуации состоит из таких этапов:

- фиксация проблемной ситуации (недостаточная и неупорядоченная информация о ситуации);

- предварительное описание проблемной ситуации (упорядочение имеющейся информации и осознание ее недостаточности);

- информационный поиск (получение дополнительной информации приводит к ее разупорядочению);

- полное описание проблемной ситуации (получение достаточной и упорядоченной информации о ситуации).

Если представить себе проблему как иерархически упорядоченную совокупность вопросов, то ядром проблемной ситуации являются противоречия, установить иерархию которых и выявить центральное противоречие удастся, как правило, только на уровне теоретической схемы проблемы.

Эмпирическое описание проблемной ситуации всегда включает цели и устремления познающего субъекта. Необходимо выявлять те целевые установки, которые имели место при эмпирическом описании проблемной ситуации.

Методы выявления проблем разнообразны и выбираются, исходя из целей исследования проблем и характера источников информации. Основные методы исследования проблем приведены в таблице 1.4.1.

Формулирование проблем производится на основе результатов анализа распорядительной, отчетной и статистической информации, экспертного опроса (работников организации, потребителей продукции организации, конкурентов, собственников и т. д.), наблюдений за фактической деятельностью организации и ее окружения.

В организационных системах существенное значение имеют отношения причинно-следственного характера, поэтому связь между проблемами чаще всего подчиняется диалектике взаимоотношения "причина-следствие".

Схема формирования совокупности проблем организации (проблемного поля) приведена на рис. 1.4.1, которая демонстрирует, как, по мере роста количества и качества информации о проблемной ситуации в организации, система из простого множества проблем (первичного каталога) трансформируется в структурированную проблемную область.

Таблица 1.4.1

Методы выявления проблем организации

Наименование класса метода	Наименование метода
Исследование операций ¹¹	Регрессионный анализ
	Кластер-анализ
	Контент-анализ
	Факторный анализ
Системный анализ ¹²	Функциональный анализ
	Морфологический анализ
	Информационный анализ
Социологические исследования ¹³	Интервью
	Экспертные оценки

Структуризация проблемного поля позволяет выделить среди всего перечня проблем проблемы значимые (узловые - которые являются причиной возникновения других проблем из каталога) и проблемы, которые решаются автоматически при решении других проблем каталога (результатирующие проблемы). Особую ценность структуризации проблемного поля представляет определение главной (корневой, ключевой) проблемы, от решения которой зависят другие проблемы каталога, а она сама ни от одной из них не зависит.

В результате получаем граф проблем организации, из которого следует, чем заниматься организации в первую, вторую и третью очередь. Главная проблема организации требует стратегических решений.

К достоинствам рассмотренного подхода анализа проблем организации следует отнести относительную простоту и быстроту его реализации, но экспертные оценки, лежащие в основе подхода, несут в себе погрешности субъективных суждений экспертов.

Универсальных правил постановки целей не существует. Основные требования формулирования целей сводятся к тому, что цели должны быть конкретными, точными, полными и непротиворечивыми.

Конкретность целей обеспечивается предметной направленностью, адресностью и временной определенностью (задается начало, конец и порядок достижения целей).

¹¹ Голубков Е.П. Какое решение принять? – М.: Экономика, 1990.

¹² Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии. - М.: Советское радио, 1976.

¹³ Пригожин А.И. Социология организаций. - М.: Наука, 1980.

Состав и полнота целей зависят от специфики объекта и условий внешней среды, которая служит источником формирования целей.

Цели должны рассматриваться во взаимосвязи с сопряженными задачами для того, чтобы обеспечить их непротиворечивость и согласованность в стремлении рационально распределить имеющиеся ресурсы.

Достижимость целей проверяется путем оценки имеющихся экономических, юридических, социальных, психологических и иных препятствий.

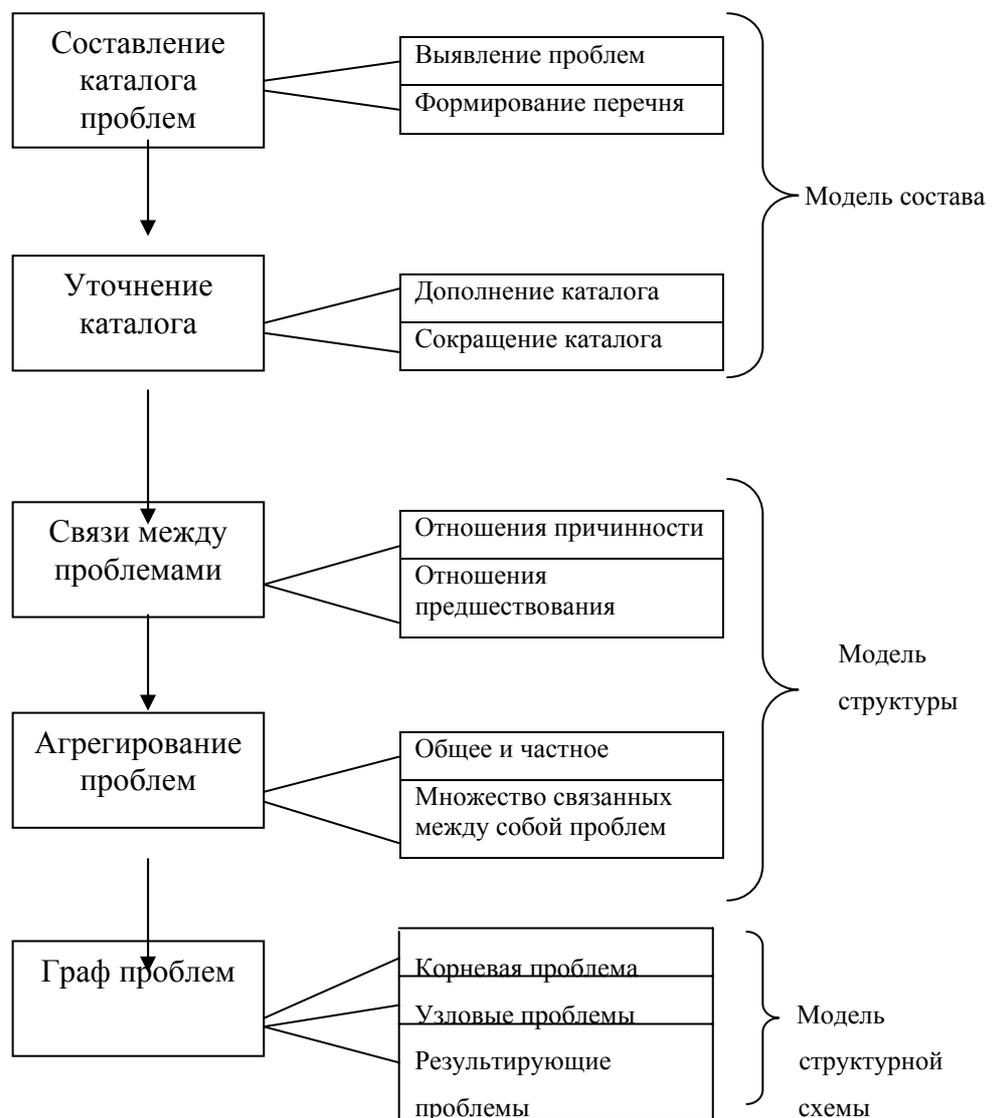


Рис. 1.4.1. Схема формирования проблемного поля

Для оценки степени достижения цели необходимо обеспечить измеримость поставленной цели, которая может быть как количественной, так и качественной.

Гибкость целей проявляется в возможности ее корректировки в силу изменений, происходящих во внутренней и внешней среде системы.

Рассматривая цель как целостный объект, важно установить ее структуру, графическая модель которой представляет собой древовидный граф (дерево целей). В этом случае цель декомпозируется на подцели, а число иерархических уровней определяется субъектом целеполагания, исходя из стоящей перед ним задачи.

Процедура структуризации цели состоит в вычленении в решаемой проблеме базовых элементов и установлении связей между ними, что позволяет формализовать проблемную ситуацию.

Процедура разработки дерева целей представляет собой длительный процесс с различными уточнениями и согласованиями, а выбор самой процедуры зависит от специалиста, решающего проблему.

- Начинается построение дерева целей с формулирования главной цели, которая отражает в целом проблемную ситуацию.
- Соблюдая принцип - от общего к частному, производится редукция (разделение) цели на части (на подцели).
- Иерархичность целей обеспечивается тем, что цели нижнего уровня вытекают из вышестоящих целей и подчиняются им. То есть средства к достижению цели являются ее подцелями и, в свою очередь, становятся целями для следующего нижестоящего уровня иерархии.
- Полнота декомпозиции должна быть обеспечена тем, что на каждом уровне иерархии должен быть сформулирован полный перечень подцелей. Понятно, что каждая цель декомпозируется не менее, чем на две подцели.
- Необходимо стремиться к тому, чтобы имелась возможность получить общую шкалу измерений для каждого уровня иерархии.
- Цели, представленные на уровнях иерархии, должны быть гибкими, должны предусматривать возможность корректировок и изменений (и в процессе построения дерева целей, и в процессе изменений внешней и внутренней среды, и в процессе реализации).
- Завершается процедура построения дерева целей на том уровне декомпозиции, на котором удастся разработать альтернативные способы достижения цели.

Перечень вопросов и заданий

1. Можно ли назвать патологическими изменениями отклонения от нормы в организации?
2. В чем заключаются причины отклонений от нормы?
3. Приведите пример описания проблемной ситуации.
4. В чем заключаются этапы описания проблемной ситуации?
5. В чем состоит значение формулировок проблем?
6. Какие существуют методы выявления проблем?
7. Из каких этапов состоит структуризация проблем организации?
8. Опишите схему формирования проблемного поля организации.
9. Как проверяется степень достижения цели?
10. Какова последовательность построения дерева целей организации?

Список литературы

1. Алексеева М. Б., Балан С. Н. Основы теории систем и системного анализа: Учеб. пособие. -СПб.: СПбГИЭУ, 2002. - 88 с.
2. Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 182 С.
3. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, - 62 с.
4. Игнатьева А.В., Максимов М.М. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
5. Кордон С.И. Организационная патология. - Пермь, 1997.
6. Лапыгин Ю.Н. Стратегическое самоуправление. – Владимир: ВГПУ, 1999. – 210 с.
7. Макхем К. Управленческий консалтинг. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. – 288с.
8. Никифоров В.Е. Проблемная ситуация и проблема: генезис, структура, функции. - Рига: “Зинатне”, 1988.
9. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. - М.: Высш. шк., 1989.
10. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. - М.: Прогресс, 1986.

Раздел 2. Стратегическое развитие организаций

Тема 2.1. Инновационное развитие организаций

Организация (предприятие) является сложной социально-экономической системой. С самого зарождения организации строятся как многомерные искусственные системы, состоящие из элементов разной природы, что создает противоречия, составляющие сущность ее устройства и динамики развития. Перечислим эти противоречия:

- между формальными и неформальными отношениями;
- между индивидуальными целями персонала и общими целями организации, как системы созданной для реализации задач производства и получения прибыли;
- между стремлением к стабильности и необходимостью развития;
- между целями подразделений и предприятия в целом.

Все перечисленные противоречия являются причинами взаимодействия факторов, сдерживающих развитие предприятия, и факторов, способствующих его развитию. В одном случае необходимо сводить, по возможности, на нет существующее противоречие (например, привести индивидуальные цели персонала в соответствие с целями предприятия), в другом противоречие должно быть наоборот обострено, в целях ускорения качественных изменений (к примеру, планомерное функционирование предприятия должно быть нарушено в целях внесения необходимых изменений).

Более подробно остановимся на последнем утверждении. Для того чтобы наглядно представить, когда именно необходимо вносить изменения в предприятие обратимся к схеме этапов жизненного цикла предприятия (рис 2.1.1.)

Зарождение. Характеризуется высокой предпринимательской активностью, большим количеством идей, надежд, равноправием мнения участников.

Младенчество. Эта стадия наступает, когда сбываются надежды. Рост обязательств перед клиентами и партнерами, расширение деятельности, накопление опыта (в основном, на пробах и ошибках).

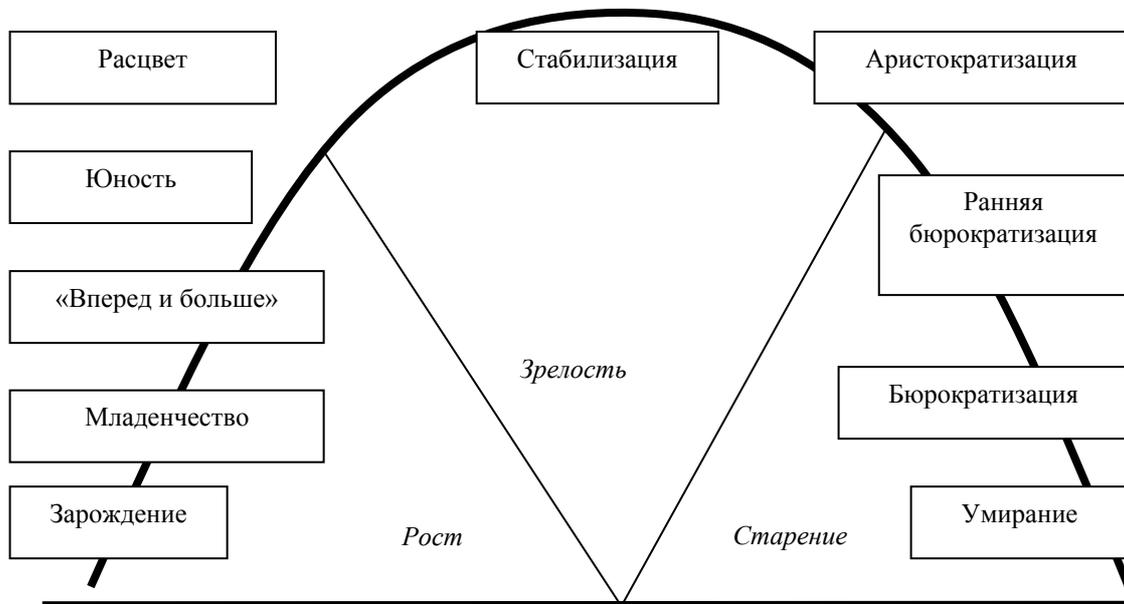


Рис 2.1.1. Жизненный цикл организации (интерпретация по Ichak Adizes «Corporate Lifecycles...») по: Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: 2000. С. 111

«Вперед и больше». Стадия характеризуется экстенсивным ростом (больше персонала, оборотов, клиентов, площадей, оборудования).

Юность. Приобретение опыта, сплоченная вокруг лидера команда единомышленников, пока еще не ставших заместителями. Поиск новых идей, продвижение инициативных сотрудников.

Расцвет. Признание организации конкурентами. Освоенная рыночная ниша. Направление на повышение качества, усиление позиции на рынке.

Стабилизация. Вершина развития, прочное положение на рынке, осмыслены и укреплены конкурентные преимущества. Меньше энтузиазма и прочих эмоций, больше профессионализма. Ценятся опыт и стаж. Предприятие стремится к стабильности, устойчивости.

Аристократизация. Предприятие ориентируется на поддержание имиджа, стремится к престижу и комфорту. Накоплены большие денежные ресурсы. Растет количество филиалов, дилеров. Не поддерживается предпринимательская инициатива.

Ранняя бюрократизация. Предприниматели покидают организацию со своими капиталами, клиентской базой, наработанной репутацией, личными связями. Предприятие набирает инертность и теряет тонус. В работе уважается следование отработанным правилам. Снижается чувствительность к рынку.

Бюрократизация. Главные ценности – безопасность и неизменность. Рассогласованность целей и действий между подразделениями по горизонтали, по диагонали, а также между целями фирмы и сотрудников. Борьба за влияние, конфликты и отчужденность.

Умирание. Прекращение деятельности предприятия в результате банкротства, реструктуризации и т. п.

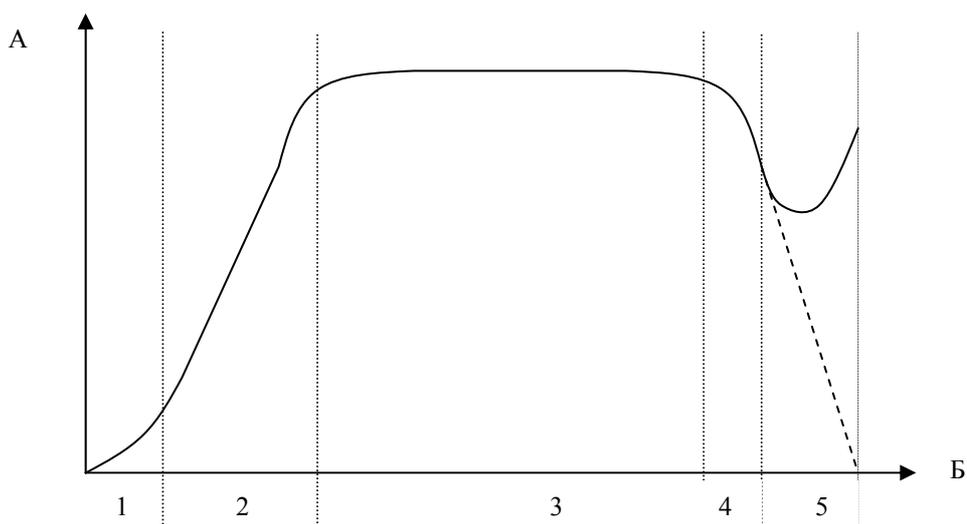
По мнению специалистов, наибольший интерес в части нововведений представляет этап стабилизации¹⁴. Чем он длиннее, тем дольше функционирует предприятие. Поддержать предприятие на данном этапе, не дать ему «скатиться» в этап аристократизации, означает продлить его жизненный цикл. Именно в этот период, когда предприятие стабильно работает, выполняет свою миссию, ослабевает способность к восприятию слабых сигналов изменения окружающей среды. Появляются новые технологии, способы ведения бизнеса, которые, будучи подхваченными более «предприимчивыми» предприятиями, представляют угрозу для предприятия. Причем угрозу представляют не сами изменения внешней среды, а неспособность и нежелание обращать на них внимание. А между тем пристальное внимание за состоянием внешней среды и реакция на ее изменения позволяют предприятию продлить свой жизненный цикл, не допуская перехода к фазе старения. Именно способность предприятия к нововведениям, инновационный стиль управления являются теми особенностями, которые отличают предприятия-долгожители от быстро сгорающих «звезд».

Существуют и другие модели жизненного цикла предприятия, например, модель, изображенная на рис.2.1.2. На этой модели переход системы в новое состояние или ее крах наступает после стадии кризиса, т. е. показана ситуация, когда новшества вводятся только на этапе, когда на предприятии существует некая патология, являющаяся причиной его кризиса и скорого банкротства.

Когда необходимо проводить анализ состояния предприятия, на наш взгляд - дело ее руководства, но анализ опыта, накопленного консультантами по управлению, позволяет утверждать, что чем стабильнее работает предприятие, чем менее динамично оно развивается, тем скорее наступает кризис. На наш взгляд, это происходит потому, что в любой организации (на предприятиях в том числе) работают живые люди, которым свойственно стремление к стабильности, и когда, наконец, она наступает, теряется

¹⁴ Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. С. 87

способность изменяться организации в целом. Предприятие как бы замыкается на сохранении стабильного состояния, теряя способность реагировать на изменения внешней среды. По-иному обстоит дело, когда присутствует другая крайность, когда ранее внедренная новация еще не отработала весь свой жизненный цикл, а руководство предприятия вводит что-то еще более новое, снимая с вооружения работающее старое, что, конечно, может быть оправдано в том случае, если это создает ощутимые конкурентные преимущества с неким стратегическим запасом. Но в любом случае внедрение инноваций должно выступать не как самоцель (внедрить любой ценой), а как инструмент, призванный обеспечивать развитие предприятия, основываясь на анализе внешней среды и оценке внутреннего состояния предприятия и его научно-технического потенциала.



Примечание: А – показатель изменения организации;
 Б – этапы жизненного цикла:
 1 – идея создания организации и ее становление;
 2 – организационный рост; 3 – стабилизация;
 4 – кризис; 5 – крах или новое качество.

Рис. 2.1.2. Модель жизненного цикла¹⁵

Понятие «инновация» впервые появилось научных исследованиях культурологов только в XIX в. И означало тогда введение элементов одной культуры в другую. Но в полной мере

¹⁵ Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. – Владимир: ВГПУ, ВлГУ, ВИБ, 2002. С.28

исследования нововведений развернулись в XX в., сформировав целую науку о нововведениях – инноватику¹⁶.

Принято считать, что инновации проявляются в новых товарах и услугах, отражающих последние достижения науки и техники. Однако не все научно-технические решения следует относить к инновациям, поскольку только часть из них может принести пользу и быть востребованной на рынке.

Инновации в большей степени связаны с новым качеством решения накопившихся проблем жизнедеятельности человека, а достижения науки и техники создают только задел, условия для инновационной деятельности. В этом смысле инновационность следует рассматривать как способность создавать продукт, которого требует рынок.

Побудительной причиной проявления инноваций выступает выгода, которую можно получить при реализации инновационных решений.

Рассматривая менеджмент как специфический вид деятельности, следует отметить, что по своей природе менеджмент обладает инновационным характером, направленным на эффективное использование всех видов ресурсов организации: финансов, времени, людей, материалов, информации, энергии и т. д. Ориентация менеджмента на поиск новых более эффективных способов организации процесса трансформации исходных ресурсов в конкретный продукт требует определения места инноваций в процессе удовлетворения потребностей рынка.

Содержание названного процесса может быть представлено схемой, изображенной на рис.2.1.3 и свидетельствующей о том, что проблемы, возникающие в результате потребления, обостряют существующие потребности или создают новые потребности общества.

На следующем этапе происходит определение целей, обеспечивающих решение возникших проблем, что побуждает чиновников, научных работников и производителей товаров и услуг вырабатывать критерии достижения целей в форме новых правил (законов, инструкций и т. д.), новых знаний (концепций, изобретений, полезных моделей и т. д.) и нормирования всех видов рисков достижения целей.

На указанной основе технические работники (разработчики), менеджеры и инвесторы вырабатывают альтернативные варианты качественно новых решений рассматриваемых проблем и с учетом

¹⁶ Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. С. 769

критериев определяют оптимальный вариант, который затем реализуется в материальном производстве в виде конкретных инноваций и с привлечением инвестиций. Продвижение инновационных решений через систему маркетинга, дилерскую и торговую сеть обеспечивает удовлетворение потребностей общества, но вновь обозначившиеся проблемы побуждают общество к последующим инновациям и цикл принятия и реализации инновационных решений повторяется.

Поэтому место менеджмента в структуре инновационного процесса определяется не столько непосредственным устремлением эффективного использования имеющихся ресурсов в процессе материального производства, но и является ключевым в выработке инновационных решений и их реализации.

Дадим несколько определений инноваций, приводимых авторами.

Инновация – вложение средств в новую технику, технологию, новые формы организации труда и управления, охватывающие не только отдельные предприятия, но и отрасль (буквально «инвестиции в новации»)¹⁷.

Инновация – процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в новации. В узком смысле под инновацией понимается фаза введения новации, а момент первого производственного освоения этой новации считается моментом ее введения. Под новацией понимается нечто новое, и оно близко к понятию изобретение, инновация – прибыльное использование новаций в виде технологий, видов продукции, услуг, организационно-технических и социально-экономических управленческих решений производственного, административного и другого характера¹⁸.

Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использования этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности¹⁹.

¹⁷ Золотогоров В.Г., Рыжиков В.С., Рыжиков С.В. Экономический справочник руководителя предприятия. Ростов-на-Дону: из-во «Феникс», 2000. С.115.

¹⁸ Морозов Ю.П., Гаврилов А.И. Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 471 с.

¹⁹ Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М., 1997. С.130

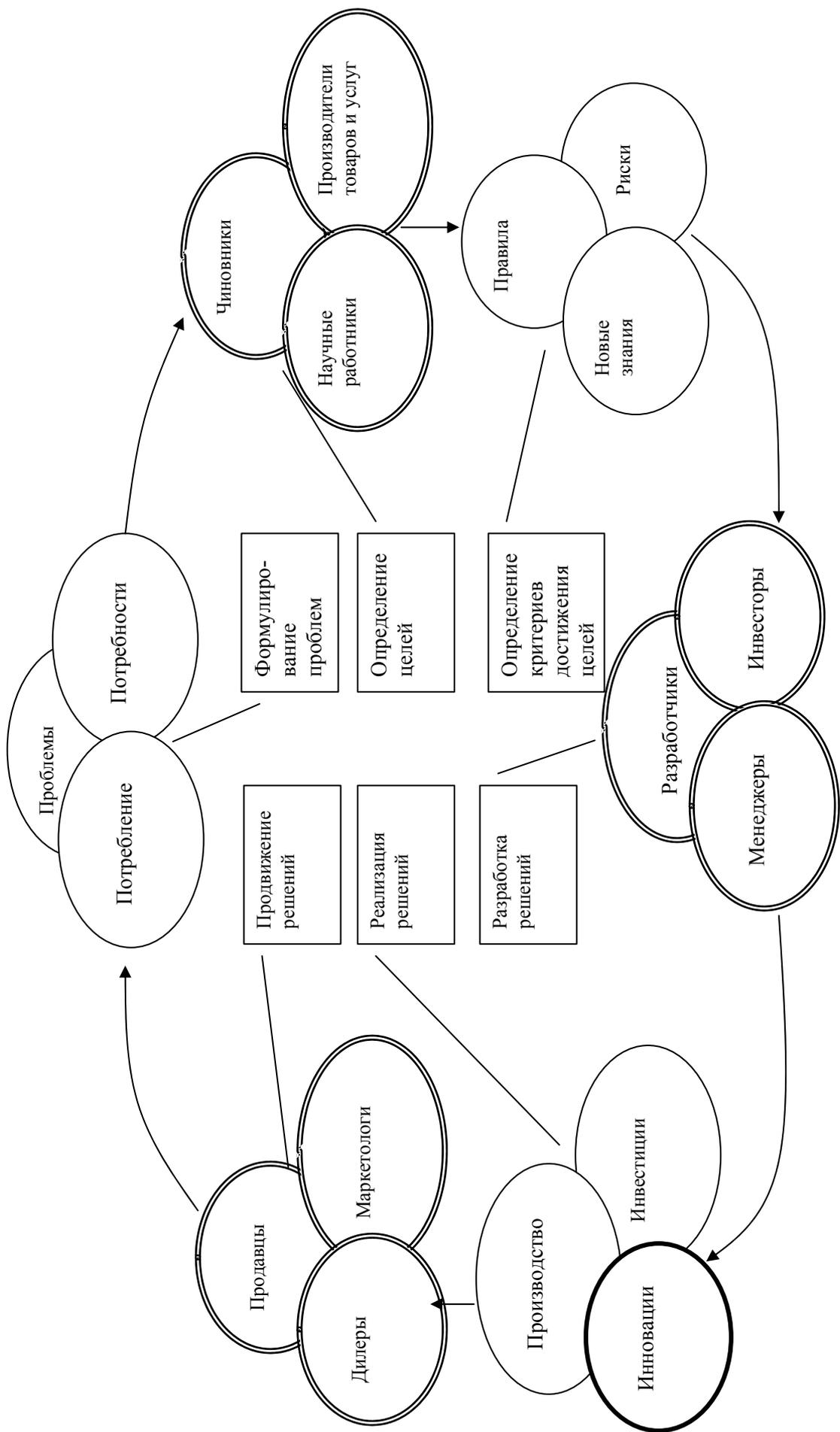


Рис.2.1.3. Схема инновационного процесса

Необходимо отметить, что не каждое изменение на предприятии есть инновация. Инновацией можно считать лишь существенные изменения, обладающие свойством особенной полезности (повышение уровня труда, социального обеспечения, создание дополнительных конкурентных преимуществ, и т. п.).

Таким образом, можно дать следующее определение инновации. Инновация – это комплексный системный процесс введения **существенных** новшеств или, как еще говорят, – процесс нововведений, состоящий из следующих стадий:

- ЗАРОЖДЕНИЕ (появление причин, побуждающих к введению новшеств, их поиск);
- ОСВОЕНИЕ (внедрение на объекте, эксперимент, осуществление производных изменений);
- ДИФФУЗИЯ (тиражирование, многократное повторение нововведения на других объектах);
- РУТИНИЗАЦИЯ (когда нововведение реализуется в стабильных, постоянно функционирующих элементах соответствующих объектов).

Если нововведение остановилось на какой-либо из стадий - оно считается незавершенным.

Следует различать этапы нововведения и жизненный цикл новшества. Жизненный цикл новшества включает в себя следующие этапы:

- разработка новшества (в начале некая основополагающая идея, фундаментальное или прикладное исследование, теоретические расчеты);
- проектирование (оформление документации, создание конструкций, чертежи, реализация их в опытном образце);
- изготовление (если новшество материально по своей природе);
- использование (внедрение);
- устаревание.

Различия между нововведением и новшеством заключается в следующем (в сравнении жизненных циклов). Новшество есть некая идея, документально оформленная и адаптированная к применению к конкретным условиям, а нововведение – процесс реализации этого новшества в конкретных условиях среды, в данном случае на предприятии.

Классифицировать нововведения можно по предметному содержанию, инновационному потенциалу, способу осуществления,

объему, результативности, источнику инициативы, а также по тиражируемости. Основные, на наш взгляд, классификации представлены далее.

По предметному содержанию:

- 1) Техничко–технологические (приборы, новое оборудование, технологии, технологические схемы).
- 2) Продуктовые (совершенствование продукта, переход на выпуск нового).
- 3) Социальные:
 - a. экономические (новые материальные стимулы, новые системы оплаты труда);
 - b. организационно - управленческие (изменение организационной структуры, формы организации труда, разработки, принятия и реализации решений);
 - c. собственно социальные (направленные на изменение внутрикollectивных отношений).

По инновационному потенциалу:

- 1) Модифицирующие (доработка существующих базовых новшеств);
- 2) Базовые:
 - a. замещающие (полное вытеснение устаревшего средства);
 - b. отменяющие (прекращение выполнения какой-либо операции, выпуска изделия, его элементов, без замены новыми);
 - c. открывающие (внедрение средств, не имеющих сопоставимых функциональных предшественников).

По субъекту планирования (по заказчику):

- централизованные (государство);
- локальные (дирекции организаций);
- спонтанные (массовое рационализаторство, изобретательство).

По способу осуществления: экспериментальные (проходящие стадию апробации, проверки); прямые (реализуемые без экспериментов).

По объему:

- «точечные» (отдельные приспособления, незначительные совершенствования);

- системные (технологические и организационные системы);
- стратегические (принципы производства и управления).

По результативности:

- внедренные и полностью используемые;
- внедренные и слабо используемые;
- невнедренные.

По источнику инициативы: заказные; авторские.

По тиражируемости: единичные; диффузные.

Общая схема внедрения новаций представлена на рис. 2.1.4.

Рассмотрим более подробно этапы инновационного процесса.

Под **анализом состояния** организации подразумевается, в первую очередь, определение в какой фазе жизненного цикла находится предприятие, анализ действующей стратегии, анализ проблем организации, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз внешней среды. Без этой информации невозможно судить, нужно ли вообще вводить новшества и если нужно, то какие (типология нововведений представлена выше). Основные инструменты анализа следующие:

1. SWOT- анализ, PEST – анализ, ПРиМ – анализ.
2. Опросы, анкетирование, шпионаж.
3. Анализ внутренней и внешней документации.
4. Методы анализа и структурирования проблемного поля (опросы, анкетирование, семинары, метод парных сравнений).
5. Методы организационной диагностики (интервью, семинары, методы анализа организационной структуры).

К методам выявления стратегических проблем относят чаще всего методы диагностики с последующей структуризацией сформированного перечня проблем.

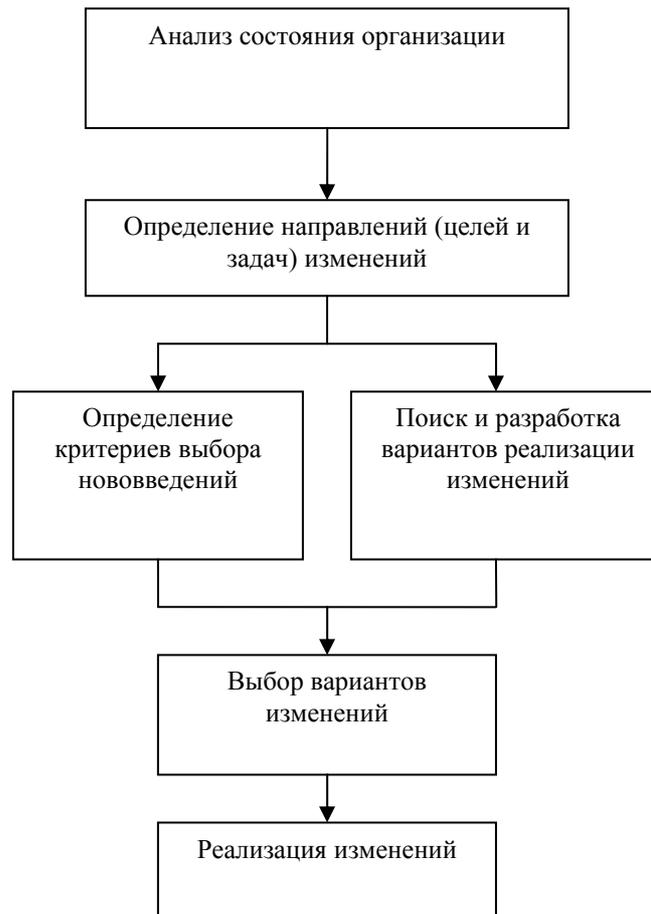


Рис.2.1.4. Схема этапов внедрения новаций (инновационного процесса)

Цель организационной диагностики заключается в выявлении и систематизации проблем организации. При этом решаются задачи по диагностике существующего положения дел в организации, выявляются причинно-следственные связи между проблемами, определяются основные проблемы, для которых затем разрабатываются мероприятия.

Организационная диагностика проводится по трем направлениям: анализ принятых решений (анализ приказов, протоколов, распоряжений), проведение диагностических интервью, проведение наблюдений за деятельностью управленческой команды.

Анализ решений. Как правило, организационный порядок в российских организациях развит недостаточно, поэтому письменных решений руководителя в организации больше, чем того требуют обстоятельства. Из письменных решений интерес представляют

протоколы заседаний совета директоров и правлений, приказы, распоряжения. Их анализ позволяет получить перечень проблем, которые организация пыталась решать в последнее время. Таким образом, в течение короткого времени можно подготовиться к дальнейшему сбору информации в форме диагностического интервью.

Перечни рассматриваемых в этих документах вопросов можно разделить на детерминированные и инициативные. Так, к первым относятся решения, содержание которых задано внешними изменениями. Например, в случае пожара в организации существует регламент, в соответствии с которым следует бороться с огнем, формировать комиссию по рассмотрению указанного случая и наказывать виновных. Сами детерминированные решения подразделяются на рутинные (например, прием и увольнение работников) и производные, принимаемые во исполнение действующих в стране нормативов (законов, постановлений, инструкций).

Инициативные решения зависят от воли руководителя и подразделяются на ситуативные и реорганизационные. К ситуативным можно отнести поощрения, наказания, назначения и тому подобные, а к реорганизационным - все, что связано с изменениями организации как целого.

Анализ указанных решений позволяет консультанту показать клиенту своеобразное «зеркало», которое отражает деятельность организации, ее истинное лицо.

Однако нужно отдавать себе отчет в том, что формулировки некоторых проблем, приводимые в обозначенных документах, не позволяют увидеть причину и следствие, да и само существо проблемы.

Под проблемами обычно понимают противоречия, требующие разрешения; это своего рода трудности по преодолению трудностей.

По типологии А.И. Пригожина, проблемы подразделяются на встроенные, социокультурные и ситуативные, а их формулировки - на назывные, причинно-следственные и антитезные.

Встроенные в организацию проблемы представляют собой противоречия, присущие организациям: между стабильностью организации и ее развитием, между целями организации и целями ее работников и т. д. Это сущностные проблемы, их никогда не удастся решить полностью. Задача консультанта – снять остроту этих проблем.

Социокультурные проблемы организации представляют собой проблемы, вызванные средой, в которой находится организация. Это –

привычки, традиции, устоявшиеся взгляды, опыт и т. д. Эти проблемы преодолимы, но решение некоторых из них продолжительно по времени (сменяется не одно поколение работников, прежде чем проблема исчезает полностью).

Ситуативные проблемы зависят от ситуации в организации и ее окружении, поэтому они всякий раз разные.

Назывные проблемы на слух напоминают жалобы и по своей остроте и актуальности не очень значимы. В причинно-следственных типах формулировок присутствует и причина, и следствие проблемной ситуации. Антитезный тип формулировки фиксирует противоречие и является самой развитой из числа формулировок проблем, поскольку позволяет формулировать задачи.

Диагностическое интервью. Различают осваивающее и развивающее диагностическое интервью. Осваивающее (ознакомительное) интервью заключается в получении исходной информации об организации (профиль организации, клиентура, численность работающих, история, заработная плата, оборудование и т. д.). Развивающее интервью предусматривает развитие процесса получения информации от респондента, ориентируясь на его ответы, отталкиваясь от них. При этом необходимо стараться свести к минимуму возможное воздействие консультанта на ответы респондента. Реально происходит взаимодействие консультанта и респондента и их взаимное развитие через получение новой информации друг от друга.

Что касается *наблюдений* как третьего направления организационной диагностики, то они производятся как во время непосредственного присутствия консультанта на собраниях, совещаниях, советах, правлениях, планерках, так и в период групповой работы консультанта с командой руководителей организации.

Под самодиагностикой обычно понимают установление признаков, характеризующих состояние организации, проводимое ее работниками. Самодиагностика приводит к самоанализу работников организации и нейтральна по отношению к консультанту. Внешне она эффективна и способствует саморазвитию работников. Рассмотрим три приема: образ организации, коллекция ошибок и ориентация организации.

Образ организации. У каждого работника есть свой образ организации, в которой он работает. Сочетание этих образов дает разностороннее представление об организации не только

консультанту, проводящему эту работу, но и всем участникам самодиагностики.

Обстановка анонимного художественного творчества и активного высказывания интерпретаций сплачивает и расслабляет участников групповой работы. Важно, чтобы работники организации путем размышлений и самоанализа смогли из обсуждаемых изобразительных метафор составить для себя совокупный образ организации.

Коллекция ошибок. Анализируя обширную практику по управлению, А.И. Пригожин составил целую коллекцию типовых управленческих ошибок, примеряя которые к рассматриваемой организации, можно составить перечень проблем, характерных для конкретной организации.

Ориентация организации. Анализ признаков ориентации организации заключается в оценке таких важных характеристик организации, как инновационность и инициативность персонала; сосредоточенность работников на решении внутриорганизационных проблем; иерархичность и уважение к власти; ориентация на рынок, на клиента. Оценка производится относительно нормальной величины характеристики: больше или меньше нормы.

В результате диагностики ЛПР или консультант получают перечень, состоящий, как правило, из нескольких десятков проблем. Возникает вопрос: как их ранжировать? Ответ кроется в экспертной оценке перечня проблем силами работников организации по методике, разработанной профессором Пригожиным А.И., суть которой заключается в использовании метода парных сравнений и понижении размерности списка проблем по определенной процедуре.

Обработка полученного материала позволяет построить графы, отражающие представление каждого из экспертов о важнейших проблемах организации и связях между ними.

При построении графов выявляется четыре типа проблем:

- результирующие - являющиеся следствием других проблем;
- корневые - вызывающие или обостряющие другие проблемы;
- узловые - зависящие от некоторых проблем, но вызывающие или обостряющие некоторые другие проблемы;
- независимые - достаточно значимые проблемы, не связанные, по мнению экспертов, с другими проблемами.

Для того, чтобы из скорректированного списка проблем выделить главную (корневую) проблему или несколько главных проблем, ставится задача: сгруппировать проблемы по блокам,

характеризующим основное содержание проблем; внутри каждого блока определить корневую проблему и в заключение - среди полученных корневых проблем определить главную.

Система целей – это не существующее, но желаемое состояние предприятия, антипод проблемы. **Определение целей и задач изменений** предполагает получение ответа на два вопроса: что мы собственно хотим и какие задачи для этого необходимо выполнить.

Систему целей принято разделять на цели-задания (цели владельцев, направленные на обеспечение функциональности предприятия и получение прибыли); цели-ориентации (те же цели-задания, как бы пропущенные через призму целей субъектов предприятия: управленческого персонала, работников предприятия и т. п.); цели-системы (цели предприятия вообще как системы, стремящейся к стабильному росту). Задачи являются как бы этапами реализации целей, мероприятиями, направленными на их достижение.

Цели организации (как и любой системы) формируются под воздействием многих факторов, из которого, в частности, следует, что цели могут быть различными по времени достижения и ориентации; по субъектам целеполагания и направленности в пространстве; объективными, как свойства любой системы, и субъективными, как образ, к которому стремится организация. Степень достижения цели определяется критериями, выбранными для конкретного решения.

Определение целей и задач служит основой для **определения критериев выбора нововведений** (количественных оценок целей) и **поиска и разработки вариантов нововведений.**

Для выбора альтернатив в процессе принятия решений используются критерии эффективности. Критерий эффективности есть решающее правило, которое позволяет осуществить целенаправленный выбор из множества альтернатив. Существуют два основных вида критериев эффективности, которые носят названия «критерий оптимальности» и «критерий пригодности». Критерии оптимальности используются для принятия оптимальных решений, которые обеспечивают максимальную эффективность операции. Критерии пригодности используются для принятия удовлетворительных решений, которые обеспечивают требуемую эффективность операции.

Для получения оценок показателей эффективности используются определенные шкалы, которые задают совокупность возможных значений показателей и их допустимых преобразований. Существуют три основных типа шкал — номинальная, порядковая, метрическая. В свою очередь, к метрическим шкалам относятся шкала

интервалов, шкала отношений и абсолютная шкала. Показатели, значения которых измеряются в номинальной или порядковой шкалах, называются качественными. Количественными называют такие показатели, значения которых измеряются в любой метрической шкале.

Для принятия управленческих решений недостаточно знать, по каким показателям будет оцениваться эффективность операции. Чтобы принять решение, необходимо использовать определенные *правила, позволяющие выбрать наилучший или приемлемый вариант действий из множества* допустимых. Такими правилами являются критерии эффективности.

Критерий эффективности. Критерий эффективности формулируется на основе выбранных показателей и отражает субъективную цель принятия решения. В отличие от показателя, который лишь оценивает количественно или качественно степень достижения цели, критерий эффективности позволяет вынести суждение о приемлемости того или иного решения. По этой причине критерии эффективности играют роль **критериев выбора** альтернатив в процессе принятия решений.

Критерий эффективности вводится на основе определенной концепции принятия решений человеком. Как известно, существуют две такие концепции — максимизации полезности и ограниченной рациональности. Каждой из них соответствует определенный вид критериев эффективности, который называется критерий оптимальности и критерий пригодности.

Критерий оптимальности. Критерии оптимальности используются для принятия оптимальных решений в соответствии с концепцией максимизации полезности. *Управленческое решение считается оптимальным, если оно обеспечивает максимальную эффективность операции.*

Если для принятия решения используется скалярный показатель эффективности, то он обычно играет роль функции полезности, которую необходимо максимизировать. Например, оптимальным может быть признано решение, которое обеспечивает максимальный ожидаемый доход или максимальную вероятность получения требуемого дохода при заданных ограничениях. Если значения показателя по смыслу желательно уменьшать, например риск или издержки, то максимальная эффективность операции будет достигаться при минимальных значениях выбранного показателя.

Если для принятия решения используется векторный показатель эффективности, то роль функции полезности обычно играет

некоторое математическое выражение в виде комбинации частных показателей. Такое выражение иначе называют *функцией эффективности*, или *обобщенным показателем эффективности*. Например, если решение принимается с учетом двух показателей — дохода и издержек, то функция эффективности может выглядеть как отношение дохода к издержкам, т.е. иметь «физический» смысл дохода на единицу затрат. Тогда оптимальным следует считать такое решение, которому соответствует максимальное значение этой функции.

Если выражение функции полезности неизвестно, то применяют специальные методы ее построения либо решение принимается путем непосредственного сравнения между собой значений векторного показателя для различных альтернатив. Если число частных показателей и число альтернатив велико, то при этом могут использоваться вспомогательные методы, облегчающие процесс поиска и выбор наилучшей альтернативы. В этом случае оптимальным считается наилучшее компромиссное решение, принятое человеком субъективно с учетом значений всех частных показателей эффективности.

Таким образом, КРИТЕРИЙ ОПТИМАЛЬНОСТИ — это правило, согласно которому следует принимать только такие решения, которые обеспечивают максимальную эффективность операции.

Критерий пригодности. Критерии пригодности используются для принятия удовлетворительных решений в соответствии с концепцией ограниченной рациональности. *Управленческое решение считается удовлетворительным, если оно обеспечивает требуемую эффективность операции.*

Если для принятия решения используется скалярный показатель эффективности, то удовлетворительными будут любые решения, которым соответствует оценка данного показателя не хуже, чем некоторое «пороговое» значение. Например, ожидаемый доход должен быть не меньше требуемого или уровень риска не должен быть выше допустимого.

Если используется векторный показатель, то удовлетворительными следует признать такие решения, которые удовлетворяют всем требованиям по частным показателям одновременно либо обеспечивают требуемое значение обобщенного показателя эффективности или функции полезности, если она известна.

Таким образом, КРИТЕРИЙ ПРИГОДНОСТИ — это правило, согласно которому следует принимать только такие решения, которые

обеспечивают требуемую эффективность операции. Если таких решений несколько, то считается, что все они одинаковы по предпочтительности и человеку безразлично, какое из них выбрать. Обычно в этом случае принимается первое удовлетворительное решение, и дальнейший поиск на этом прекращается.

При наличии целей и критериев их достижения возникает вопрос: что оценивать этими критериями, из чего выбирать? Многие проблемы, требующие решения, не поддаются количественной оценке, поэтому используются экспертные технологии. Словом, нужны эксперты и варианты нововведений.

Для разработки вариантов нововведений (альтернатив) используются экспертные методы. Структурная схема экспертных методов выработки решений приведена на рис. 2.1.5.

Остановимся подробнее на методах активизации творческого мышления.

Метод мозговой атаки. Суть метода: каждому участнику группы предоставляется право высказывать самые различные идеи по поводу вариантов решения проблемы вне зависимости от их обоснованности, осуществимости и логичности.

Чем больше разных предложений, тем лучше. Руководит атакой ведущий. С информацией о характере проблемы участники групповой работы знакомятся заранее. Все предложения выслушиваются без критики и оценки (за этим следит ведущий), а их анализ производится централизованно после завершения процесса высказывания идей на основе записей, производимых секретариатом. В результате формируется список, в котором все представленные предложения структурируются по определенным параметрам (критериям), а также по их результативности в части решения обсуждаемой проблемы.

Метод Дельфи. Этот метод часто используют в тех случаях, когда сбор группы невозможен. В соответствии с процедурой членам группы не разрешается *встречаться и обмениваться* мнениями по поводу решаемой проблемы, обеспечивается независимость мнений. Процедура заключается в следующем:

1. Членам группы предлагается ответить на целый перечень вопросов, детально сформулированных по рассматриваемой проблеме.
2. Каждый участник отвечает на вопросы анонимно.
3. Результаты ответов собираются в центре, и по результатам обработки ответов составляется интегральный документ, содержащий все предлагаемые варианты решений.
4. Каждый член группы получает копию интегрального документа.

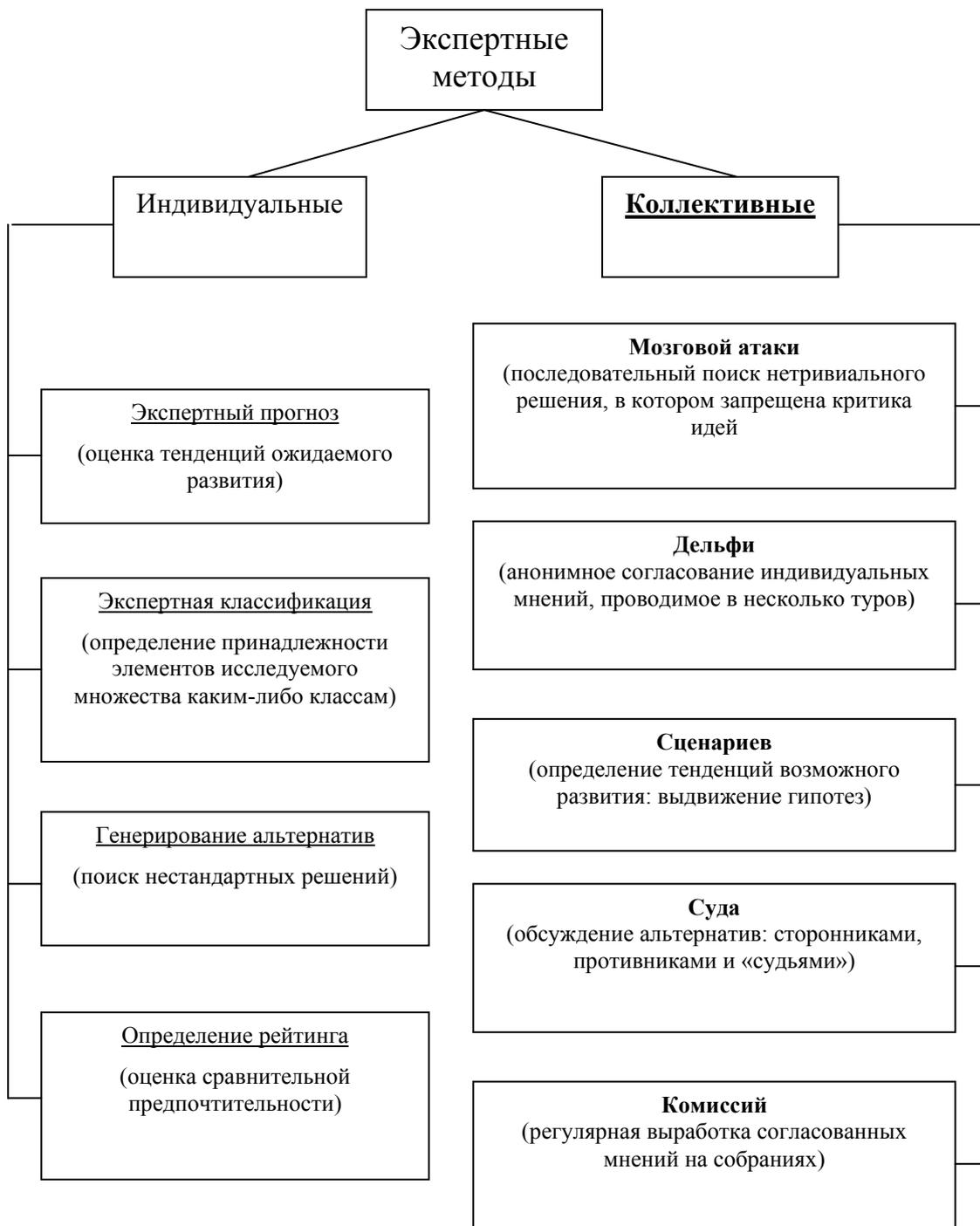


Рис 2.1.5. Структура экспертных методов выработки решений

5. Ознакомление с указанным документом (анализ предложений других участников группы) может изменить мнение некоторых участников группы в отношении возможных вариантов решений.

6. Этапы с 3 по 5 повторяют столько раз, сколько необходимо для достижения согласованного решения.

Этот метод применим, когда нет ограничений по времени выработки решения, и решения принимаются экспертами. При выработке решений для конкретной организации с целью последующего внедрения, целесообразно использовать иные методы групповой работы, позволяющие находить консенсус, а в процессе поиска решений из членов группы (руководства организации) может формироваться команда единомышленников.

Метод экспертных оценок. Основа этих методов заключается в использовании различных форм экспертного опроса с последующей оценкой и выбором предпочтительного варианта. Объективность экспертных оценок базируется на том, что неизвестная характеристика исследуемого явления трактуется как случайная величина, отражением закона распределения которой является индивидуальная оценка эксперта о достоверности и значимости того или иного события. Истинное значение исследуемой характеристики находится внутри диапазона оценок, полученных от экспертов.

Метод дерева целей разработан на основе системного анализа проблемных ситуаций и предполагает использование иерархической структуры, полученной путем деления общей цели на подцели. Дерево целей создается для анализа проблемной ситуации и наглядного представления результатов такого анализа. Идея разработки дерева целей принадлежит американскому исследователю Черчмену, применившему такой подход к исследованию проблем развития промышленности. В данном случае дерево целей представляет собой связанный граф без циклов, поэтому можно дать следующее определение. Дерево целей – это граф, выражающий соподчинение и взаимосвязи элементов, которыми являются цели и ресурсы.

При построении дерева целей тенденции ожидаемого развития событий определяются экспертными прогнозами. Определение основных факторов, влияющих на развитие ситуации, производится методом разработки сценариев.

Сценариями называют гипотетические альтернативные описания того, что может произойти в будущем. Сценарии – не просто плод фантазии, а логически обоснованные модели будущего, своеобразный рассказ о том, "что случится, если...". Обычно разрабатывают несколько сценариев: оптимистический, пессимистический и промежуточный. Перед разработкой сценария составляют перечни факторов, влияющих на ход событий и наличных ресурсов.

Поиск нестандартных решений вновь возникшей проблемы осуществляется методами генерирования альтернатив. Сравнительная предпочтительность различных альтернатив оценивается методом определения рейтингов или методами формирования оценочных систем, в состав которых входят критерии оценки, шкалы измерения критериев, правила выбора наиболее предпочтительной альтернативы. Этот метод применяется в том случае, когда цель неясна, а есть только исходное состояние системы.

События нижнего уровня декомпозиции ранжируются по предпочтительности и вероятности наступления.

Наиболее предпочтительный вариант и есть цель системы.

Методы морфологического анализа основаны на комбинировании выделенных элементов или их признаков в процессе поиска решения проблем. В рамках этого метода определяются все возможные элементы, от которых может зависеть решение проблемы, перечисляются возможные значения этих элементов, а затем наступает процесс генерирования альтернатив путем перебора всех возможных сочетаний этих значений.

Метод отрицания и конструирования: осуществляется формулировка некоторых предположений и замена их на противоположные с последующим анализом возникающих несоответствий.

Метод систематического покрытия поля: заключается в выделении опорных пунктов знаний в исследуемой области, которые используются для заполнения поля некоторых сформулированных принципов мышления.

Метод синектики предназначен для генерирования альтернатив путем ассоциативного мышления, поиска аналогий поставленной задаче и заключается в следующем:

- 1.Формируется группа из 5-7 человек, имеющих гибкое мышление, опыт, психологическую совместимость, общительность, подвижность.
- 2.Вырабатываются навыки совместной групповой работы.
- 3.Перебираются не только известные подобные решения, но все возможные и невозможные (фантастические) решения.
- 4.Запрещается обсуждать достоинства и недостатки членов группы.
- 5.Разрешается каждому прекратить работу в любой момент без объяснений причин.
- 6.Роль ведущего периодически переходит к другим членам группы.

В отличие от мозгового штурма здесь требуется специальная и длительная подготовка группы.

Деловые игры представляют собой имитационное моделирование реальных ситуаций. Правда, реальная ситуация заменяется некой моделью, но "игроки" при этом ведут себя так, как если бы это происходило в реальной жизни. Данная ситуация снимает барьеры, имеющие место в реальной действительности: робость перед начальством и коллегами, запрет должностных инструкций, отсутствие необходимой информации, запрет на фантазии. Например, деловая игра «маркетинг».

Далее следует **выбор вариантов нововведений** из имеющихся альтернатив. Окончательное решение и выбор варианта из предлагаемых альтернатив производится, как правило, экспертным путем. Однако и здесь возникают вопросы. Даже обработанные соответствующими методами результаты экспертных оценок не гарантируют того, что будет принят лучший вариант решения. Кроме того, решение, принятое без участия лиц, которым предстоит внедрять его в жизнь, как правило, реализуется с трудом. Задача состоит в том, чтобы эксперты и лица, внедряющие решение, стали единомышленниками.

После процесса генерирования альтернатив, все альтернативы оцениваются по разработанным критериям; если проблемы были правильно определены, четко сформулированы цели вводимых изменений, получены оценки всех вариантов, то осуществить выбор несложно. Для этого ЛПР (лицо, принимающее решение) просто выбирает альтернативы, которые, с его точки зрения, имеют наиболее благоприятные последствия. Однако легкость и очевидность выбора, как правило, обманчивы. В сложных ситуациях каждая альтернатива обладает множеством атрибутов, характеризующих ее качество или эффективность. Поэтому последствия возможных решений обычно оцениваются по многим показателям, и нахождение разумного компромисса между их значениями – непростая задача для человека. Кроме того, значительные трудности в принятии решений создают неопределенные факторы, влияющие на результат выбора.

В этих условиях шансы на успех существенно повышаются за счет применения специальных методов анализа решений. Эти методы создаются для того, чтобы помочь ЛПР разобраться не только в проблемной ситуации, но и в себе самом, уяснить свои предпочтения и найти компромисс между желаемым и возможным. Методы принятия решений являются важным вспомогательным средством ЛПР и аналитиков. Говоря об их практическом применении, нужно учитывать объективную потребность ЛПР в поиске наилучших вариантов решений. Эта потребность, как правило, появляется в новых или уникальных ситуациях, когда у ЛПР имеется неполная

информация и отсутствует опыт решения возникающих проблем. В таких ситуациях, когда выбор не очевиден и не "запрограммирован", методы принятия решений помогают найти альтернативу, которая удовлетворяет заданным критериям выбора, отражающим цель принятия решения. При этом в большинстве случаев люди отказываются от поиска оптимальных решений из-за нехватки времени и отсутствия необходимой информации. В силу этих ограничений руководители организаций и подразделений чаще всего склоняются к "удовлетворяющему" поведению и выбирают направление действий, которое является приемлемым, но не обязательно наилучшим из числа возможных.

В заключение необходимо отметить, что локальные инновации обеспечивают текущую (оперативную) эффективность предприятий; инновации, связанные с изменениями принципов производства и управления на предприятиях, представляют собой стратегическое развитие, направленное на обеспечение системной эффективности.

Перечень вопросов и заданий

1. В чем заключаются противоречия функционирования организации?
2. Назовите этапы жизненного цикла развития организации.
3. Чем характеризуется этап стабилизации организации?
4. В чем сущность инноваций?
5. Каковы побудительные мотивы возникновения инноваций?
6. Определите место инноваций в инвестиционном процессе.
7. Приведите классификацию нововведений?
8. Назовите методы анализа и выявления проблем организации.
9. Что служит основой выбора критериев нововведений?
10. Приведите примеры методов активизации творческого мышления.

Список литературы

1. Гаврилов К.Л. Механизм обновления: Концепция развития национальной инновационной системы России. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 144 с.
2. Иванов И.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – Ростов-на-Дону: ООО «Издательство БАРО-ПРЕСС», 2001. – 288 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.

4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологически и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
6. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2001. – 352 с.
7. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.
8. Ривкин С., Сейтель Ф. Мудрая идея. Трансформация ваших идей в успешные инновации / Под ред Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
9. Рикки Хант и Тони Базан. Как создать интеллектуальную организацию: Пер. с англ.- М.: ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
10. Рубинштейн Моше Ф., Фирстенберг Айрис Р. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.

Тема 2.2. Проблемы стратегического развития организаций

Что означает слово «стратегия»? **Стратегия – это**.²⁰

- План или нечто в этом роде – руководство, ориентир или направление развития, дорога из настоящего в будущее.
- Принцип поведения или следования некой модели поведения.
- Позиция, а именно расположение определенных товаров на конкретных рынках (создание уникальной и ценовой позиции посредством разнообразных действий).
- Перспектива, то есть основной способ действия организации (это теория бизнеса данной организации).
- Ловкий прием, особый маневр, предпринимаемый с целью перехитрить соперника или конкурента.

Стратегия затрагивает организацию²¹ и ее окружение²². Она не бывает простой. Это содержание и процесс. Ее невозможно продумать

²⁰ См.: Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. Конспект лекций. Часть 1. – Владимир: ВГПУ, ВлГУ, ВИБ, 2002. - 116 с.; Лапыгин Ю.Н. Системное управление организацией: Учебное пособие. - М.: МГУЭСИ, ВлГУ, ВИБ, 2002. – 180 с.

²¹ См.: Шорохов Ю.И., Глушков А.Н., Мамагулашвили Д.И. Организационное поведение. – М.: ПЕР СЭ, 2000. - 126с.; Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Э.М. Короткова - М.: ИНФРА-М, 2000. - 182 с.

до конца. Они существуют на разных уровнях. Она предполагает разнообразные мыслительные процессы. От нее зависит благополучие организации.

Достоинства и недостатки стратегии как явления приведены в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1

Преимущества и недостатки стратегии

Наименование характеристик	Достоинства	Недостатки
Стратегия задает направление	Указывает курс развития	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Может заслонить опасности ▪ В условиях неопределенности ведет к столкновению с неожиданными препятствиями ▪ Иногда выгоднее двигаться «на ощупь»
Стратегия координирует усилия	Ликвидируется хаос	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Принятая стратегия довлеет над организацией ▪ Координация ведет к утрате периферийного зрения, потере вновь открывшихся возможностей
Стратегия характеризует организацию	Демонстрирует отличительные особенности организации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Упрощенное определение организации через ее стратегию может привести к недооценке организации
Стратегия обеспечивает логику	Устраняет неопределенность, больше внимания делу, а не дискуссиям	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Творчество не терпит последовательности ▪ Стратегия упрощает, а потому искажает реальность

Стратегическое управление представляет собой *циклический процесс*, состоящий из процедур формулирования, внедрения и контроля.

Стратегические неудачи современных российских организаций во многом обусловлены *поверхностными знаниями* их руководителей в области стратегического менеджмента и отсутствием опыта проведения стратегических изменений в организациях.

²² См.: Лапыгин Ю.Н. Маркетинг (конспект лекций)-Владимир: ВлГУ, ВИБ, 2001. - 120 с.; Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.; Кузнецов Ю.В., Подлесных В.И. Основы менеджмента. – 2-е изд. – СПб.: Издательство «ОЛБИС», 1998. - 192 с.

Однако, как замечает Генри Минцберг²³, самые последние сведения об успешности функционирования организаций в современных условиях *не укладываются в рамки* какой-либо одной школы стратегического управления. Более того, в некоторой степени отсутствие стратегии может рассматриваться как *некое благо* в силу целого ряда причин:

- повышению стратегической гибкости организации способствуют (и без разработки стратегии) продуманные действия руководителя;

- жесткое следование стратегическому курсу ведет к утрате способности к инновациям (стратегия «как догма» убивает способность к обучению и адаптации);

- отсутствие формальных элементов стратегии обеспечивает свободу от бюрократии.

Теоретиков, занимающихся управлением, в большей степени интересуют процессы и этапы стратегического развития организаций, в то время как для *практиков* важны процедуры стратегических изменений, а также макроподход школы власти (изучение союзов, коллективной стратегии) и изыскания когнитивной школы. Необходимо отметить, что в последние годы возрастает популярность подходов школы обучения в части так называемых самообучающихся организаций и ключевых факторов успеха (стержневых компетенций).

Основные вопросы заключаются в определении содержания стратегии и в степени контроля процесса ее создания. В этом отношении необходимо рассмотреть восемь основных проблем. Первые три затрагивают проблемы содержания стратегии, остальные связаны с процессом ее формирования.

1. *Проблема сложности* кроется в ответе на вопрос: насколько сложной должна быть хорошая стратегия? С одной стороны, она должна отражать многообразие окружающей нас действительности, а с другой, как и все идеальное, должна быть простой. Истина где-то там, где обеспечивается оптимальная степень обобщения.

2. *Проблема интеграции* стратегии заключается в том, что школа позиционирования и планирования в своей основе содержит набор слабо связанных между собой компонентов. Сторонники иных школ считают стратегию единой, полностью интегрированной перспективой. Интегрирование стратегий осуществляется либо формально (интегрированные планы), либо мысленно (воображаемое видение), либо нормативно (нормы культуры), либо через взаимное приспособление (сплоченность коллектива) и т. д.

²³ Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 336 с.

3. *Проблема стандартизации стратегии* затрагивает аспекты новизны и уникальности стратегии: школы предпринимательства и культуры – стратегии уникальны и выражают специфическую позицию человека; школа обучения – все стратегии являются продуктами индивидуальных адаптивных процессов; дизайна – стратегии уникальны, так как создаются в ходе личностного процесса их разработки и т. д.

По оценкам специалистов, новые стратегии сложнее типовых, более интегрированы и потому менее пластичны. Получение новых стратегий требует концентрации внимания менеджеров на уникальных свойствах организации.

Типовые же стратегии содержательно проще (их легче формулировать, центром становится содержание), и они отличаются большей гибкостью, универсальностью).

4. *Проблема контроля* процесса создания эффективной стратегии (с точки зрения степени ее продуманности или формирования по ходу деятельности организации). Важно представить: насколько этот процесс предначертан, продуман, интеллектуален, централизован и поддается контролю. Например, все предписывающие школы и школа предпринимательства продвигают идею о предначертанности, продуманности стратегий. В то время как школа обучения отдает предпочтение формированию стратеги «по ходу».

5. *Проблема коллективного взаимодействия* отражает взаимодействие лидера (стратега), коллектива и внешней среды организации.

По мнению представителей школы дизайна и предпринимательства, стратег – это один человек, а представители школы обучения, политических сил и культуры рассматривают создание стратегии как коллективный процесс. Представители иных школ считают, что стратегию формируют силы внешнего окружения (школа внешней среды), методика (школа планирования), анализ (школа позиционирования) или разум как явление биологическое (школа познания).

То есть важно определить: является ли формирование стратегии индивидуальным, техническим, физиологическим или коллективным процессом и процесс ли это вообще?

6. *Проблема изменений* распадается на три: проблему источника изменений, наличия этих изменений в организации и проблему определения характера изменений (при каких условиях они происходят).

Указанные проблемы вызваны тем обстоятельством, что организации одновременно должны и развиваться, и оставаться стабильными. Поэтому важно определить, как организации обеспечивают сочетание порядка и адаптации к изменениям внешней среды, эффективности организационной структуры и внутренних новаций работников. Побудительным мотивом разработки стратегии (модели изменения организации) выступает стремление работников обеспечить стабильность и устойчивость организации, что также является противоречивым явлением.

Очевидно, что в силу разнообразия организаций стратегические изменения, проводимые в них, всегда разнообразны, как и условия внедрения таких изменений, что обуславливает сложности определения содержания самих изменений.

В процессе выработки стратегических решений и проведения изменений меняется не только форма, но и содержание организации как самообучаемой системы в процессе: деятельности (как утверждает школа обучения), мышления (школа дизайна), нормирования деятельности (школа планирования), анализа внешней и внутренней среды (школа позиционирования) или обсуждения проблем (школа власти). Однако способность систем к самообучению - свойство специфичное и не присущее всем организациям одновременно.

7. *Проблема выбора*, которая заключается не только в наличии выбора как такового, но и в количестве альтернативных вариантов стратегического развития организации. В основе проблемы выбора находится человеческий фактор: сила проактивного руководства, индивидуальной интуиции, коллективного обучения.

8. *Проблема мышления* обусловлена тем, что, увлекаясь процессом формирования стратегии, организации теряют над ними контроль (забывая о насущной потребности в стратегическом мышлении в первую очередь, а во вторую - в конкретных действиях, обеспечивающих развитие организаций не столько в планах, сколько в реальной действительности).

Рассматривая стратегию как систему, необходимо отметить, что многообразие подходов и школ свидетельствует о периоде становления стратегического управления как самостоятельной научной дисциплины и вида деятельности практических работников. Чтобы двигаться вперед, нужны новые обобщающие гипотезы и разработки проблем стратегического управления организациями.

Структурная *схема направленности школ* стратегического управления представляет собой сочетание трех подсистем: группы стратегий предписывающего характера, группы исследования

процесса формирования стратегий и группы сочетаний указанных подходов.

Каждая из названных подсистем может быть представлена *более детальными подсистемами* (например, предписывающие стратегии состоят из стратегий, в основу которых положены либо принципы планирования, либо принципы нормирования, стандартизации, а планирование, в свою очередь, может быть представлено компонентами планирования на основе заранее заданного алгоритма либо на основе результатов анализа внешней и внутренней ситуации для конкретной организации).

Основные особенности школ стратегического управления свидетельствуют о том, что школы возникли в разное время (интервале, ограниченном всего сорока годами) и *отличаются подходами* к определению главных лиц, принимающих стратегические решения; к определению основного содержания, особенностей и стратегического образа самой организации.

Сам термин «стратегическое управление» был введен в научный оборот в начале 70-х годов для обозначения различий между управлением текущими производственными процессами и управлением на высшем уровне, в центре внимания которого должно быть внешнее окружение объекта управления. В этом отношении, как отмечает профессор МГУ Виханский О.С., зарубежные специалисты рассматривали стратегическое управление как процесс взаимосвязи организации и окружения, проявляющийся в реализации миссии и целей организации посредством умелого распределения ресурсов.

Новизна подхода заключалась в том, что если при оперативном управлении организация рассматривалась как структура, извлекающая прибыль от своей деятельности, то стратегическое управление обеспечивало развитие организации за счет сбалансированного взаимодействия с внешней средой.

Для сопоставления существенных отличий показателей организации при различных подходах к управлению нами составлена таблица 2.2.1, из которой, помимо прочего, следует, что стратегическое управление кардинально отличается от оперативного управления.

Безусловно, одного универсального подхода к принятию значительных решений в организации не существует, но, как правило, стратегические решения принимаются, когда собрано значительное количество информации, сделан стратегический анализ и выполнен прогноз. На основе прогноза разрабатывается план работы на несколько лет. Указанный план детализируется в программы

действий, реализация которых осуществляется в структурных подразделениях организации.

Последовательность стадий и этапов стратегического управления приведена в таблице 2.2.2, содержание которой составлено на основании анализа устоявшихся подходов к стратегическому управлению.

Таблица 2.2.1

Сопоставление стратегического и оперативного управления

Наименование показателя	Оперативное управление	Стратегическое управление
1.Предназначение	Получение прибыли за счет производства продукции	Развитие организации за счет сбалансированного взаимодействия с внешней средой
2.Концентрация внимания	Взгляд обращен во внутрь организации для поиска эффективного использования ресурсов	Взгляд вовне организации для поиска новых возможностей
3.Фактор времени	Ориентация на ближайшую перспективу	Ориентация на долгосрочную перспективу
4.Системообразующие факторы	Функции, техника и технологии	Люди и рыночные отношения
5.Управление персоналом	Взгляд на работников как на один из видов ресурсов	Работник как основная ценность организации
6.Оценка эффективности	Прибыльность	Изменения как реакция на изменение внешней среды

Таблица 2.2.2

Последовательность корпоративного планирования

Наименование стадии планирования	Наименование этапа
1.Определение целей	Формулирование видения и миссии Формулирование целей
2.Системный анализ ситуации	Анализ существующей стратегии Анализ окружающей среды Анализ внутренней ситуации
3.Разработка стратегии	Разработка концепции стратегии Выбор варианта стратегии Конкретизация выбранной стратегии
4.Проведение стратегических изменений	Разработка функциональных стратегий Разработка стратегических мероприятий Проведение изменений

Стратегическое планирование отечественные специалисты определяют как особый вид практической деятельности людей, состоящей в разработке решений, целью которых является эффективное функционирование объекта управления в долгосрочной перспективе и быстрая адаптация к изменяющимся условиям внешней среды. Они выделяют также основные процедуры стратегического планирования: прогнозирование, программирование и проектирование.

Однако, разработка проектов, программ и прогнозов занимает значительное время, в течение которого происходят изменения во внешней и внутренней среде, что, по нашему мнению, в значительной степени снижает эффект от реализации разработанной стратегии. Кроме того, имеет место и ряд других проблем, связанных со стратегическим планированием, которые американский специалист в области стратегического менеджмента Клифф Боумен формулирует следующим образом: «События опережают запланированный график. Процесс планирования мешает проявлению изобретательности и инициативы. В ходе реализации плана возникают непредвиденные проблемы. Менеджеры, не участвующие в разработке плана, не придерживаются его. Текущие проблемы отвлекают внимание менеджеров от реализации плана»²⁴.

Вышесказанное, возможно, является главной причиной срывов в реализации проектов и программ.

Шведские ученые Бенгт Карлоф и Свен Седерберг идут дальше, когда обосновывают большую эффективность развития по сравнению со стабильностью, которая эффективна в основном лишь с точки зрения затрат. Более того – «с изменением условий в окружающем мире эффективная организация становится жерновом. Масса капитала, организованные процессы или имеющиеся знания становятся тогда препятствием для процесса перемен»²⁵.

Кроме того, текущая работа поглощает наиболее важные ресурсы: время, талант и энергию работников, их стремление к инновациям. Иногда в процессе планирования не учитывают формальные и неформальные служебные отношения и соподчиненность работников, их отношение к изменениям и моральному облику персонала, да и изменениям корпоративной культуры организации в целом.

²⁴ Боумен К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, И.М. Соколовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. С.13.

²⁵ Карлоф Б., Седерберг С. Вызов лидеров / Пер. со швед. – М.: Дело, 1996. С.263.

Нельзя сбрасывать со счетов и то, что процесс стратегического управления осуществляется наряду с выполнением текущих задач организации. Кроме того, изменение ситуации влечет за собой изменение стратегии, следователю которому менеджеры не успевают в силу нехватки квалификации и времени на реакцию. Поэтому общее правило (в том случае, если у организации ранее была разработана стратегия) заключается в том, что лучше совершенствовать существующую, чем разрабатывать и внедрять новую стратегию.

В отличие от стратегического планирования стратегическое управление заключается в умении моделировать ситуацию; в способности выявлять необходимость изменений; в разработке самой стратегии; в способности воплощать стратегию в жизнь. Исходя из сказанного, можно предложить несколько определений стратегического управления.

Например, О.С. Виханский так определяет стратегическое управление: «Это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности в результате позволяет организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе»²⁶.

Патриарх стратегического управления Игорь Ансофф определяет такое управление как совокупность стратегического планирования, планирование возможностей руководства и управления процессом стратегических изменений.

Несколько отличное определение дает голландец Ханс Виссема. В его понимании - это «стиль управления (мотивированный потребителями, ориентированный в будущее, направленный на конкуренцию) и методы коммуникации, передачи информации, принятия решений и планирования, с помощью которых аппарат управления и линейные руководители своевременно принимают и конкретизируют решения, касающиеся целей предпринимательской деятельности. Стратегическое управление предполагает стратегическую ориентацию всех работников и синхронизацию планов подразделений, отвечающих за реализацию целей компании»²⁷.

²⁶ Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 1998. С.12.

²⁷ Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в предпринимательской компании) / Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996. С.176.

Как видим, речь идет о своевременности решений, принимаемых работниками организации, ориентированными в будущее при удовлетворении запросов внешней среды и сплоченно устремленными к общей цели.

Таким образом, стратегическое управление представляет собой систему действий, необходимых для достижения поставленных целей, зачастую в условиях ограниченности ресурсов.

Причем, важны обе составные части стратегического управления: и разработка, и внедрение. Об этом с некоторой долей иронии американские специалисты в области стратегического менеджмента замечают, что некоторые менеджеры развивают сильные стратегии, но не могут претворить их в жизнь. Другие – создают посредственные стратегии, но с блеском осуществляют их. В обоих случаях есть возможность усовершенствования.

Вместе с тем существуют и другие два подхода. В первом случае специалисты по управлению допускают, что все возможные изменения предсказуемы, а происходящие процессы строго определены и управляемы. Поэтому разработка стратегии сводится только к определению цели и разработке стратегического плана действий организации в достижении намеченных целей.

Но подобная ситуация возможна только в короткие интервалы времени. Тем более, что скорость изменения внешней среды на практике постоянно возрастает. Поэтому эффективность управления в значительной степени определяется способностью получить преимущества от использования изменений и возникающих при этом возможностей.

Второй подход заключается в определении только направления развития организации, которое приводит ее к достижению выбранной цели. В этом случае у организации имеется свобода выбора с учетом изменений во внешней среде.

То есть стратегия организации состоит как из продуманных целенаправленных действий, так и реакции на непредвиденное развитие событий.

Если рассматривать стратегическое управление как науку, то ее предметом будет разработка методологии решения проблем стратегического развития организаций, а также изучение возможностей использования этой методологии в практической деятельности организаций. Деятельность организации (текущая и перспективная) является объектом стратегического управления и рассматривается обычно в трех плоскостях: социально-экономической, где рассматриваются закономерности развития соответствующих процессов; организационной, в которой реализуется

процесс непосредственной разработки стратегии организации; методологической, где формируется инструмент выработки нового знания о происходящих процессах.

В качестве методологии стратегического планирования российские ученые склонны считать системный подход во всех аспектах его проявления, однако, на наш взгляд, в деятельности организации всегда присутствуют несистемные факторы, обусловленные несистемной деятельностью человека в организации. Кроме того, как пишут специалисты в этой области, не существует одного оптимального подхода к принятию стратегических решений в фирме.

Основным способом, с помощью которого решаются, как правило, неструктурированные или слабо структурированные проблемы организации, является экспертный (эвристический) метод, реализуемый как непосредственно экспертами, так и консультантами по управлению и организационному развитию.

Однако необходимо заметить, что стратегическое управление не лишено некоторых недостатков, которые всегда присутствуют при моделировании процессов реального мира:

- не дает детальной картины будущего, а является лишь качественным описанием желаемого состояния организации;
- не позволяет полностью формализовать процесс управления, поскольку представляет собой органическое соединение интуиции и искусства руководителей организации;
- требует корректировок стратегии по мере возникновения изменений во внешней и внутренней среде организации;
- велика цена возможных ошибок при выборе неверной стратегии;
- разработка добротного стратегического плана не гарантирует положительного результата, поскольку многое зависит от внедрения необходимых изменений в самой организации.

Следует заметить, что, в связи с широким распространением стратегического управления, наблюдается тенденция проникновения его на уровень функциональных подразделений, которые еще недавно были во власти правил и инструкций. Указанное обстоятельство способствует формированию функциональных политик или функциональных стратегий, что вносит новизну в стратегическое управление²⁸.

Перечень вопросов и заданий

²⁸ Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. Конспект лекций. Часть 2. – Владимир: ВГПУ, ВлГУ, ВИБ, 2002. -116 с.

1. Дайте определение термину «стратегия».
2. Назовите достоинства и недостатки стратегии.
3. Почему иногда отсутствие стратегии может рассматриваться как благо?
4. В чем заключается проблема сложности стратегии?
5. Назовите основные причины возникновения проблем при реализации стратегий.
6. В чем состоит проблема выбора стратегий?
7. Дайте определение стратегическому управлению.
8. Определите соотношение оперативного и стратегического управления.
9. Существует ли взаимосвязь между стратегическим управлением и стратегическим планированием?
10. В чем состоит сущность стратегического управления?

Список литературы

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. — 380 с.
3. Боумен К. Стратегия на практике. – СПб.: Питер, 2003. – 251 с.
4. Коленсо М. Стратегия кайзен для успешных организационных перемен: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 175 с.
5. Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. (Курс лекций. Части 1 и 2). - Владимир: Изд-во ВлГУ, ВГПУ, ВИБ, 2002. – 189 с.
6. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 375 с.
7. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер с англ под ред Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 336 с.
8. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336 с.
9. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд./ Р. Кох. — СПб.: Питер, 2003.
10. Хамел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня/ Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2002. — 288 с.

Тема 2.3. Место инвестиционной политики в структуре стратегии организаций

Как было уже отмечено, корпоративная стратегия является системой проектов и программ, позволяющих обеспечить достижение целей организации. В настоящем параграфе рассмотрим функциональные стратегии (или политики), а также межфункциональные проекты и программы. В свою очередь проекты и программы состоят из отдельных мероприятий. Таким образом, структура корпоративной стратегии – это система функциональных стратегий, межфункциональных программ и проектов, состоящих из отдельных мероприятий²⁹.

В явном виде политики не имеют целевого начала, а могут быть рассмотрены как детализация стратегии по функциям ею выполняемым. Поэтому функциональные стратегии носят предписывающий характер. Тем не менее, совокупность функциональных стратегий образует систему, поскольку они, как элементы, связаны между собой, обособлены от внешней среды и взаимодействуют с ней как нечто целое.

«Функциональные стратегии, – пишет Бенгт Карлофф, – необходимы для соответствующего распределения ресурсов отделов и служб компании»³⁰. И далее: «Важно подразделять портфельную стратегию на ряд деловых стратегий и затем – на функциональные стратегии, поскольку фактически приток ресурсов происходит обычно на функциональном уровне. Основными функциями управления являются развитие, производство, маркетинг и администрирование. Выполнение каждой из функций поручается ряду специалистов отделов, таких как отдел информации, отдел кадров или отдел электронной обработки данных».

Как правило, разрабатываются следующие функциональные стратегии³¹:

- финансовые стратегии, которые заключаются в прогнозировании финансовых результатов деятельности и расходовании финансовых ресурсов;

²⁹ Лапыгин Ю.Н. Место конкуренции в структуре стратегии организации.

³⁰ Маккей Х. Как уцелеть среди акул: (Определить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки) // Х. Маккей. Деловая стратегия: (Концепция, содержание, символы): пер. с англ. / Б. Карльф. – Уфа: Академия менеджмента; М.: Экономика, 1993. – с. 297.

³¹ См.: Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. Конспект лекций. Часть 2. – Владимир: ВГПУ, ВлГУ, ВИБ, 2002. - 116 с.; Д. Анкер Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2002. - 544 с.; Виханский О.С. Стратегическое управление. Издание второе перераб. и дополнен. – М.: Гардарики, 2002. - 296 с.

- стратегии управления персоналом, направленные на эффективное использование такого фактора производства, как труд во всех его проявлениях (в том числе в виде идей и деятельности);
- инновационные и имитационные стратегии, проявляющиеся в активизации деятельности;
- производственные стратегии как стратегии эффективного использования факторов производства – труда, собственности и капитала;
- маркетинговые стратегии, которые определяют что производить, где это будет продано и на каких условиях;
- иногда разрабатываются и другие функциональные стратегии: информатизации, реинжиниринга, безопасности и т. д.

Следовательно, можно говорить, что модель состава стратегии может быть представлена классифицированным перечнем, состоящим из функциональных стратегий.

Нельзя сказать, что функциональные стратегии не связаны между собой и реализуются независимо. Напротив, важно получить синергический эффект от их совместной реализации или, как говорят специалисты в области теории систем, реализовать эмерджентность системы. Выстраивая совокупность необходимых и достаточных для достижения стратегической цели отношений между функциональными стратегиями, мы можем построить модель, которая будет носить название модели структуры системы.

Наряду с политиками или, точнее, вместо функциональных стратегий чаще всего разрабатываются программы и проекты, направленные на достижение стратегических целей.

Программы и стратегии соотносятся как часть и целое, то есть стратегию можно представить системой программ.

В том случае, если программа комплексная (состоящая из нескольких подпрограмм, охватывающих все основные аспекты деятельности организации), а генеральная цель программы совпадает со стратегической целью, можно говорить о модели структуры стратегии (рис. 2.3.1). Указанное становится возможным в силу того, что в такой программе имеет место не только состав программ и подпрограмм, отражающий существо стратегии, но и обозначены связи между программами, подпрограммами и стратегической целью.

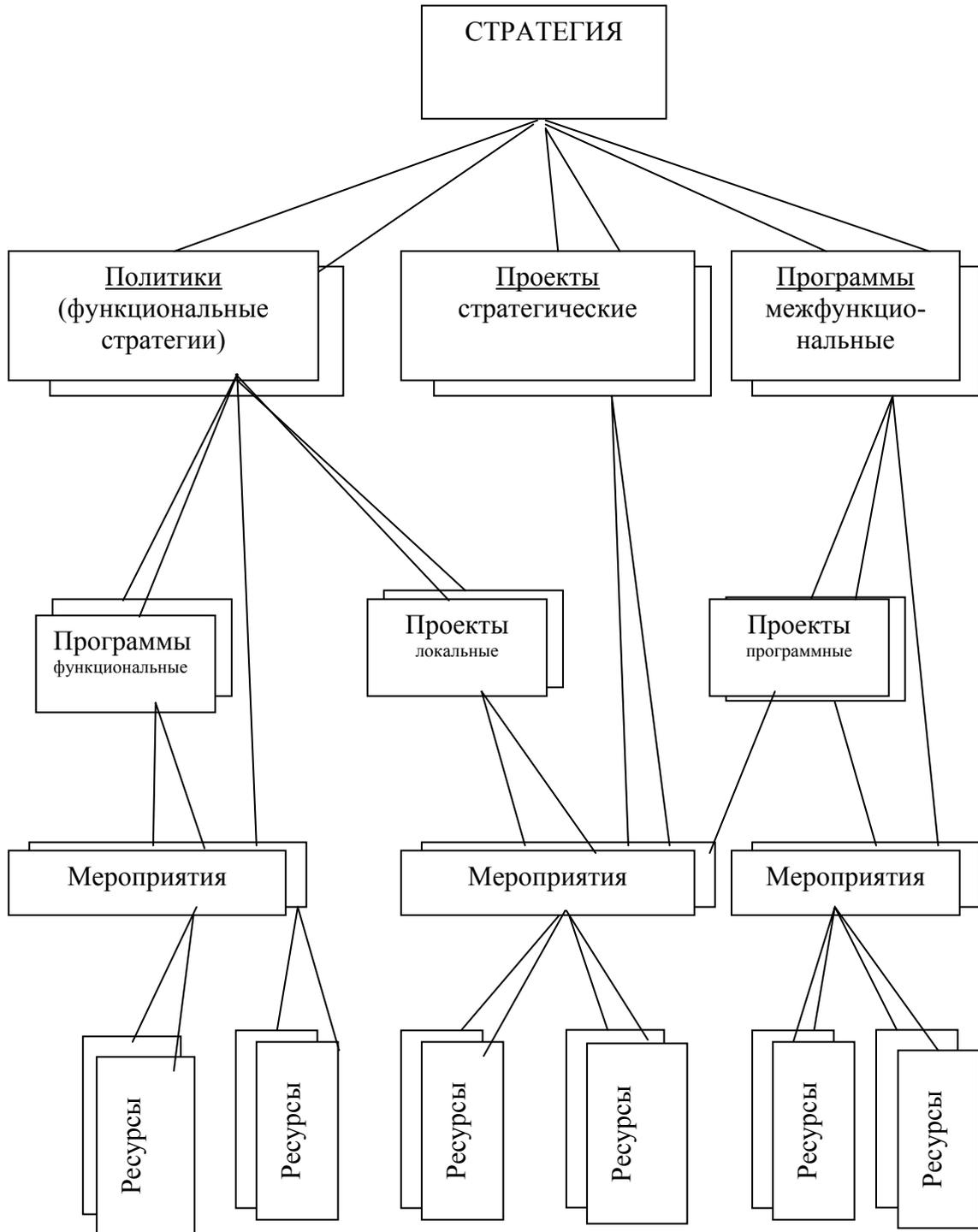


Рис. 2.3.1. Модель структуры стратегии

Таким образом, мы получаем модель структуры системы стратегического управления, состоящей из взаимосвязанных программ³².

Конкретизация политик, программ и проектов заключается, как правило, в разработке планов организованных действий, то есть в разработке планов мероприятий и определении ресурсов, необходимых для их выполнения.

Функциональные стратегии представляют собой модели поведения организации в части выполнения определенных функций или достижения функциональных целей организации. Подсистемами корпоративной стратегии являются функциональные политики (НИОКР, производство, маркетинг, финансы, человеческие ресурсы, закупки, информационные системы и т. д.). Функциональные стратегии добавляют детали в стратегию бизнеса и показывают, какие функциональные действия будут предприняты в первую очередь. Главная роль функциональной стратегии - поддержка общей стратегии бизнеса. Другая роль - достижение функциональных целей. Причем, отдельные функциональные цели работнику, не участвовавшему в разработке стратегии, могут казаться несвязанными с достижением основной стратегии организации в определенный промежуток времени.

Так, основной целью инновационной политики (политики НИОКР) является развитие технологий производства конечного продукта. Однако к инновациям можно отнести использование, например, современных методов обмена информацией (объединение удаленных подразделений предприятия с помощью Интернет-технологий с головной организацией), которое позволит значительно сэкономить время взаимодействия подразделений предприятия, а значит, в конечном итоге послужит достижению стратегической цели эффективности использования рабочего времени.

Производственная политика является одной из основных функциональных стратегий. Она предусматривает совокупность действий, направленных на превращение сырья и труда в продукты и услуги. При этом должны быть решены важные вопросы: степень оснащенности производственного процесса (автоматизация), производственные отношения (на пути изготовления конечного продукта), планирование и организация производства, эффективность различных процессов.

³² Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления: Конспект лекций. Часть 2. – Владимир: ВГПУ, ВлГУ, ВИБ, 2002. - 116 с.

Политика маркетинга и продаж имеет неоспоримое значение для достижения общей стратегии бизнеса. Она подразумевает совокупность действий, связанных с выбором «нужной» продукции, установлением цены товара, определением выгодных рынков его сбыта, использованием средств рекламы для продвижения продукции на рынке, организацией системы продаж продукции через оптовую, розничную и дилерскую сеть.

Кадровая политика как самостоятельная функциональная стратегия разрабатывается для управления людскими ресурсами. Она должна быть достаточно эффективной и доступной, чтобы все уровни управленцев предприятия придерживались единого подхода в мотивациях процесса труда и уровень подготовки персонала организации соответствовал ее стратегической цели. Кадровая политика предусматривает подготовку и переподготовку кадров, создание новых рабочих мест и т. д.

Политика материального снабжения – это совокупность действий, связанных с закупками и поставками, хранением на складе и внутренним распределением продукции. Поиск дешевых поставщиков или закупка только высококачественных материалов, организация системы внутреннего хранения и распределения сырья «без потерь» или увеличение скорости поступления материалов в производство – одна из этих функциональных стратегий может быть принята в зависимости от общей цели организации.

Среди функциональных стратегий предприятия присутствует инвестиционная политика. Инвестиционная политика определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения производственного, научно-технического, финансового потенциала предприятия. Данная политика направлена на достижение финансовой устойчивости и создание условий для будущего развития³³.

При разработке инвестиционной политики определяется общий объем инвестиций, способы рационального использования собственных средств и возможности привлечения дополнительных денежных ресурсов. Инвестиционные проекты согласуются между собой по объемам выделяемых ресурсов и срокам реализации исходя из достижения максимального общего экономического эффекта.

Для реализации целей и задач инвестиционной политики могут быть разработаны исключительно инвестиционные проекты или программы. Например, программа «Выход на рынок ценных бумаг» (проект дополнительного выпуска акций предприятия и проект подготовки акций предприятия к котировке на бирже). В результате ее

³³ Бочаров В.В. Инвестиции. - СПб.: Питер, 2003.

реализации будет решена проблема привлечения дополнительных финансовых ресурсов за счет очередной эмиссии акций, и будет заложен потенциал новых эмиссий в результате котировки акций на бирже. Программа потребует вложений для ее реализации, а по окончании срока даст приток инвестиционного ресурса.

Из общего объема инвестиций часть направляется на исполнение таких элементов корпоративной стратегии, как межфункциональные программы и проекты. Они предусматривают решение отдельных задач, входящих в общую корпоративную стратегию, но сформулированных обычно как достижение отдельных этапов на пути к вершине миссии организации (такие, как «программа качества», «программа сертификации продукции», «проект реконструкции производственного корпуса»). Каждая программа или отдельный целевой план требует вложения ресурсов (трудовых, производственных, организационных и др.), на первом месте из которых целесообразно назвать инвестиции (финансовые ресурсы).

Практически все планы и программы разрабатываются с учетом инвестирования. Каждый этап целевой программы требует финансирования. Кроме того, эффективная реализация отдельных проектов и программ, а также функциональных стратегий может привести к достижению финансовых результатов (прибыли), которые могут, в свою очередь, являться источниками инвестирования на последующих этапах реализации стратегии предприятия. То есть, инвестиции – сами по себе являются ресурсами для отдельных проектов, а результатами реализации проектов может быть возникновение новых источников инвестиций. При разработке схемы финансирования проекта учитываются, таким образом, не только привлеченные инвестиции, но и высвобождаемые со временем инвестиционные ресурсы (прирост собственных оборотных средств, средства из амортизации основных производственных фондов).

Инвестиционная политика использует стандартные подходы для принятия решений при выборе и реализации инвестиционных проектов³⁴. Сначала анализируются внешняя и внутренняя среды инвестирования, формируются цели, приоритеты и критерии инвестиционного проекта. Затем создаются варианты (альтернативы) инвестирования, из которых по критерию максимизации положительного эффекта при минимизации отрицательных последствий выбирается лучший. Создается система управления, мониторинга и оценки результатов внедряемого проекта, связанная обратными связями со всеми предшествующими этапами.

³⁴ Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер с англ под ред Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

Одно из обязательных условий реализации инвестиционного проекта – эффективность использованных инвестиционных ресурсов. При этом используются следующие критерии: рост доходности проекта, прибыль от проекта, ликвидность, рост объемов продаж, конкурентоспособность³⁵. Инвестиционный проект становится реальным, выполнимым, если соблюдаются следующие условия:

- проект конкурентоспособен, расчетным путем доказано превосходство данного проекта над другими;
- при реализации проекта будут достигнуты определенные цели;
- возможные конфликты разрешены;
- имеется подготовленная команда менеджеров, готовых реализовать проект;
- проект обеспечен необходимыми ресурсами;
- разработаны детальные планы с учетом возможных отклонений.

Управление инвестиционными ресурсами предприятия происходит внутри всех целевых проектов и программ и одновременно внутри отдельных инвестиционных проектов. Таким образом, инвестиционная политика – сложная система, управляющая инвестиционными ресурсами организации. Основная задача инвестиционной политики – четко распределить инвестиционные ресурсы (финансовые и нематериальные) между отдельными проектами и программами фирмы, сформировать «портфель инвестиций» - реальные инвестиционные проекты, достигнуть при их реализации определенных результатов и добиться эффективности каждого инвестиционного проекта.

С другой стороны, инвестиционная политика - это совокупность различных подходов и решений, используемых для эффективных вложений средств в какое-либо предприятие (дело)³⁶. Элементы инвестиционной политики приведены в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1

Элементы инвестиционной политики

Процесс инвестирования: Каким образом осуществлять?	Эффективность инвестиций: Как оценить?
Источники инвестиций: Кто дает?	Направление инвестиций: Куда вкладывать?

Во времени инвестиционная политика ориентирована на достижение среднесрочных и долгосрочных целей инвестиционной

³⁵ Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента.-СПб.:Изд.дом «Бизнес-пресса», 2002.-208 с.

³⁶ Стерлигова А.Н. Инвестиционная политика в организации. Учебное пособие. - М.: 2002. С8.

деятельности и определяет основные пути их достижения. Это особенно важно в условиях длительности инвестиционного цикла, многофакторности и изменчивости рыночной конъюнктуры³⁷.

Инвестиционная политика должна разрабатываться как на микроуровне, так и высшем уровне управления государством. На микроуровне - для предприятий, финансово-промышленных групп, холдингов, банков, фондов и даже семей, осуществляющих инвестиционные проекты.³⁸

Не менее важна инвестиционная политика региональных и муниципальных уровней управления, которая должна учитывать перспективы развития территориальных единиц с учетом их особенностей, служить основой для выработки целевых программ, селективной поддержки наиболее перспективных проектов. На территориальном уровне разработкой и реализацией инвестиционной политики занимаются администрации субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В координации региональной инвестиционной политики принимают участие федеральные органы исполнительной власти, а также полномочные представители Президента РФ по федеральным округам.

На макроуровне выработка и реализация федеральной государственной инвестиционной стратегии помогает концентрировать ограниченные бюджетные средства и меры поддержки в наиболее перспективных отраслях и регионах, поддерживать динамическую сбалансированность в развитии экономики в целом, переход ее в новое качественное состояние с наименьшими затратами. Выработка и осуществление перспективной инвестиционной и инновационной политики - функция Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти.

Следует сказать и о *международной* инвестиционной политике - всего мирового сообщества (концепция устойчивого развития), межгосударственных региональных объединений (СНГ, ЕС), отдельных международных финансовых институтов (международного и европейского Банков реконструкции и развития, МВФ, Глобального экологического фонда и др.).

³⁷ См.: Инвестиционный бизнес: Учебное пособие / Под ред. Ю.В. Яковца. - М.: Издательство РАГС, 2002. - 341 с.; Морозова Т.Г., Пиккулькина А.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ, 2000; Егоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001; Бочаров В.В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии: Учебник для вузов: Питер, 2002. - 286 с.; Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента.: Учебник для вузов. - М.: «Ника-центр», «Эльга - Н», 2001. - 531 с.; Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2001. - 171 с.

³⁸ См.: Гуртов В.К. Инвестиционные ресурсы./ В.К. Гуртов. - М.: Экзамен, 2002. - 384 с.; Игонина Л.Л. Инвестиции. - Учебное пособие / Под. ред. д-ра. экон. Наук, проф. В.А. Слепова. - М.: Юристъ, 2002. - 478 с.

Инвестиционная политика должна быть, с одной стороны, рассчитана на достаточно длительный период времени (с учетом сроков разработки, осуществления и окупаемости проектов), а с другой стороны – вариативной, гибкой, допускающей своевременные коррективы с учетом конъюнктуры. Задачи и методы реализации этой политики меняются в разных фазах экономического цикла.

В фазах кризиса и депрессии, когда преобладает стратегия выживания, цель инвестиционной политики – сохранение, поддержка и укрепление части основного капитала, наиболее жизнеспособной и перспективной, пригодной для производства конкурентоспособной продукции.

В фазах оживления и подъема преобладает стратегия прорыва, приходит время инвестиционного бума, и задача состоит в своевременном и комплексном осуществлении инвестиций и инноваций, способствующих расширению освоенных рыночных ниш и завоеванию новых.



Рис. 2.3.2 Схема элементов инвестиционной политики

В фазе зрелости (стабильного развития) государственная поддержка минимальна, инновации и инвестиции реализуются обычным рыночным путем, в соответствии с выработанной на микроуровне политикой.

Следовательно, инвестиционная политика должна своевременно учитывать перемены курса на различных фазах экономического цикла³⁹.

Системный подход позволяет построить графическую модель, демонстрирующую основные факторы, влияющие на содержание инвестиционной политики, а также отражающие параметры проектов и программ. В которых могут содержаться межфункциональные аспекты инвестирования (см. рис.2.3.2).

При рассмотрении политик можно сказать, что данный элемент характерен взаимоувязкой с другими политиками, а так же проектами и программами. Это вытекает из того, что сами инвестиции основываются на стратегиях, результатах SWOT – анализа и других показателях, определяющих первопричину инвестиций.

Инвестиционная политика формируется под воздействием различных факторов и имеет рамки, определяемые институциональной системой региона.

Перечень вопросов и заданий

1. Дайте определение выражению «функциональная стратегия».
2. Назовите типы функциональных стратегий.
3. Что следует относить к стратегическим программам?
4. Чем отличаются стратегические проекты от стратегических программ и функциональных стратегий?
5. Изобразите графическую модель структуры стратегии организации?
6. Перечислите основные функциональные стратегии организации.
7. В чем заключаются стандартные подходы к формированию инвестиционной политики?
8. Какова специфика инвестиционных проектов и программ?
9. Из чего состоит управление инвестиционными ресурсами.
10. Приведите примеры инвестиционной политики на микро- и макроуровне.

Список литературы

1. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие/Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. - М.: Финансы и статистика, 2003. -192с.

³⁹ Инвестиционный бизнес. Учебное пособие под ред. Яковца Ю.В. Издательство РАГС. М.: 2002. – с.24.; См.: Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ. – М.: «Финансы и статистика», 2001. - 423с.

2. Анискин Ю.П., Бударов Л.Ю., Попов Л.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Ю.П. Анискина. М.: ИКФ Омега-Л, 2002. — 272 с.
3. Анышин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие — М.: «Анкил», 2003, 360 с.
4. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. — 380 с.
5. Бочаров В. В. Инвестиции. — СПб.: Питер, 2003. — 288 с.
6. Лапыгин Ю.Н. Основы стратегического управления. (Курс лекций. Части 1 и 2). - Владимир: Изд-во ВлГУ, ВГПУ, ВИБ, 2002. - 189 с.
7. Маленков Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента..— СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002.— 208 с.
8. Риск-анализ инвестиционного проекта. Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. – 351 с.
9. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд./ Р. Кох. — СПб.: Питер, 2003.
10. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 158 с.

Раздел 3. Институциональная основа инвестиционной политики региона

Тема 3.1. Трансакции рациионирования в системе инвестиционной политики

Прежде чем рассмотреть специфику инвестиционной политики, определяемой формальными правилами, обратимся к рассмотрению основного содержания институциональной теории, разработанной классиками на рубеже XIX века и их последователей⁴⁰.

В конце XIX века зародилось альтернативное неоклассике течение, ставшее продолжением традиций исторической школы, — американский институционализм. Его появление связано, прежде всего, с работами Т. Веблена (1857—1929), в которых он подверг критике концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов⁴¹. В отличие от неоклассического направления работы институционалистов противостоят принципам неоклассического направления. Традиционный институционализм пока не может предложить отлаженной самостоятельной исследовательской программы, хотя активная деятельность современных традиционных институционалистов свидетельствует об интенсивном ее поиске в позитивном ключе.

С распространением неоклассической теории во все большей степени стала проявляться ее ограниченность как в объяснении поведения человека так и взаимодействия между людьми на разных уровнях. Это выразилось в большей степени неудовлетворенности полученными результатами и скептицизма относительно возможностей данной теории.

Появление неонституционализма обычно связывают с именем лауреата премии имени Нобеля в области экономики Р. Коуза (р. 1910). Ключевые идеи нового направления изложены Р. Коузом в книге «Фирма, рынок и право», где обобщены в одном издании три его статьи «Природа фирмы» (1937), «Проблема социальных издержек» (1960) и «Спор о предельных издержках» (1946)⁴². Вот что по этому поводу писал другой лауреат премии имени Нобеля по

⁴⁰ См.: Шашитко А.Е. Неонституциональная экономическая теория. Второе издание. - М.: ТЕИС, 1999. - 465 с.; Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М., 2000, 416 с.

⁴¹ См.: Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1994.

⁴² См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскер; науч. ред. Р. Левит. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. - 192 с.

экономике Дуглас Норт.

В свое время Коуз показал, «что неоклассическая модель, которая служит фундаментом большинства экономических теорий западных ученых, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю; если же трансакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов»⁴³.

Для того чтобы понять, в чем заключается нововведение неоклассической исследовательской программы, необходимо выяснить общие черты и различия в видении основных теоретических проблем, модели поведения человека и взаимодействия между людьми. Первая часть задачи наиболее важна, так как неоклассическая экономическая теория в своем начальном качестве является теорией индивидуального выбора. В соответствии с неоклассической теорией рациональность экономических агентов является инструментальной, полной и независимой, что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений. Следовательно, смысл экономического действия в указанной модели состоит в согласовании предпочтений с ограничениями (цены на товары и услуги). На уровне, когда происходят взаимодействия между экономическими агентами концепция рационального (оптимального) выбора оказывается элементом теории равновесия, которое также может рассматриваться в качестве отправной точки анализа экономической системы, определенной на уровне отдельного рынка (товаров, услуг или ресурсов) или совокупности рынков.

Характеризуя неоклассический вариант теории выбора, Э. Фьюрботн и Р. Рихтер обратили внимание на то, что она "обычно рассматривает оптимальные планы потребления и производства в контексте данной институциональной структуры. В этом случае институциональная структура является одним из условий проблемы оптимизации".⁴⁴ Вне зависимости от того, какова данная структура, оптимизация будет осуществлена.

Если в качестве точки отсчета выбрать неоклассическую теорию, которая одновременно определяется как ортодоксальная, то неонституционализм можно считать модификацией неоклассической исследовательской программы, а традиционный институционализм, в таком случае, будет являться новой исследовательской программой.

Следует определить несколько основополагающих принципов исследования неонституционального подхода: (1) методологический

⁴³ Шаститко А.Е. Неонституциональная экономическая теория. 2-е изд. - М.: ТЕИС 1999. С. 21

⁴⁴ Там же. С. 23

индивидуализм; (2) максимизация полезности; (3) ограниченная рациональность экономических агентов; (4) их оппортунистическое поведение. Как отмечал О. Уильямсон⁴⁵ несостоятельность институциональной экономической теории при анализе, проводимом на уровне индивидуального поведения, подвергает риску несостоятельности все направление в целом.

В связи с вопросом о названии нового течения экономической мысли была отмечена сложность строгой структуризации не-оинституционального направления. В том же ключе приведен подход к классификации различных течений в современном институционализме, выдвинутый исландским экономистом Т. Эггертссоном⁴⁶. Он предлагает проводить различие между неоинституциональной и новой институциональной экономической теорией, которое определяется глубиной модификации неоклассического подхода. Сам термин "новая институциональная экономическая теория" был введен О. Уильямсоном в работе "Рынки и иерархии" (1975)⁴⁷. Однако новая институциональная экономическая теория оказалась существенно шире, чем предложенный им подход, поскольку включает в себя концепции, принципиально не приемлющие элементы жесткого ядра и, соответственно, философские основания неоклассической экономической теории.

Неоинституциональная теория, как уже было отмечено выше, является продолжением неоклассики, традиционной микроэкономической теории и не затрагивает ее жесткого ядра в той мере, в какой можно было бы говорить о появлении принципиально новой программы исследований, поскольку в различных формах используется предпосылка о максимизации полезности, трансформировавшаяся в идею минимизации транзакционных издержек или суммы транзакционных и трансформационных издержек. В то же время, по мнению Т. Эггертссона⁴⁸, новая институциональная экономическая теория построена на существенном изменении элементов жесткого ядра. В отличие от неоклассического направления и неоинституционализма, новый традиционный институционализм в большей степени ориентирован на использование идей из смежных научных дисциплин, особенно из философии и социологии, опирается на анализ экономических явлений не в

⁴⁵ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996.

⁴⁶ См.: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. 2-е изд. - М.: ТЕИС, 1999. – 465 с.

⁴⁷ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. С. 23.

⁴⁸ См.: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. 2-е изд. - М.: ТЕИС, 1999. – 465 с.

терминах статического равновесия, а рассматривает их как процесс. В этой связи следует заметить тесную связь данного направления с подходом Т. Веблена⁴⁹ к объяснению форм доблестной деятельности, демонстративного потребления, праздности и т. д. Наряду с эволюционизмом для институционального направления характерно использование таких подходов и принципов, как релятивизм, иррационализм, органицизм.

То, что для других направлений в экономической теории было предметом идеологических разногласий и споров, в рамках неоинституционализма стало объектом анализа.

Можно отметить черты неоинституциональной теории, которые позволяют говорить о ней как об относительно самостоятельном направлении⁵⁰:

1. В отличие от неоклассической теории, для неоинституциональной теории, институты имеют значение в части объяснения поведения экономических агентов и размещения ресурсов. В то же время неоинституциональная теория в исследовании институтов делает акцент на аспекты, связанные с эффективностью, объясняя их формирование на основе модели рационального выбора.
2. В отличие от традиционного институционального подхода, в рамках неоинституционализма, институты рассматриваются не сами по себе, а через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. С этой точки зрения неоинституционализм можно рассматривать как взаимосвязь институционализма и неоклассики, которая позволяет снять ограничения, которыми были связаны социологические исследования, поскольку в них отсутствовала рабочая модель выбора, принятия решений.
3. В неоинституциональной теории, в отличие от неоклассики, институты рассматриваются не просто как технологические образования (как в случае с фирмой или домашним хозяйством), но также как упорядочивающие взаимодействие между людьми, что требует специального исследования процессов обработки информации, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации.
4. Институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике (где точка отсчета для анализа рыночных структур —

⁴⁹ См.: Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1994.

⁵⁰ См.: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. 2-е изд. М.: ТЕИС, - 1999. – 465 с.

совершенная конкуренция), на предмет возможностей экономии на трансакционных и трансформационных издержках. Отсюда следует, что одна из ключевых характеристик неoinституционализма — анализ дискретных институциональных альтернатив.

5. В рамках неoinституционального направления (по сравнению с неоклассическим) ситуация позволяет ослабить жесткие ограничения на метод сравнительной статики, так как имеется более широкий подход к определению ситуации выбора. Если в неоклассических моделях сравнительная статика как метод изучения экономической системы через набор равновесных состояний (при абстракции от процесса перехода от одного состояния к другому) предполагала определение значения таких показателей, как цена и количество, то в неoinституциональных моделях таких значимых параметров оказывается существенно больше. Использование данного метода дает возможность в простейшей форме поставить вопрос о непредвиденных последствиях институциональных нововведений.
6. Неoinституциональная теория ориентирована на ослабление жестких положений неоклассической теории относительно поведения и в то же время на унификацию экономического подхода, последовательно реализуя принцип методологического индивидуализма, что позволяет рассматривать неoinституционализм как обобщенный неоклассический подход.

Государство регулирует свою, в том числе и инвестиционную, деятельность, законодательно. В частности, Российская Федерация рассматривает инвестиционное регулирование ступенчатым образом, то есть на каждом уровне законодательной власти имеются законы, регулирующие, в той или иной степени, инвестиционную деятельность:

1. Конституция РФ.
2. Кодексы РФ.
3. Федеральные законы.
4. Постановления Правительства РФ.
5. Местные законодательные акты.

Рассмотрим каждую из этих ступеней.

Конституция (основной закон) определила общие принципы инвестиционной деятельности, которые нашли свое отражение в кодексах⁵¹. Практически во всех кодексах существуют статьи, которые в той или иной мере регламентируют инвестиционную деятельность,

⁵¹ Основные кодексы и законы Российской Федерации. – СПб.: ИД «Весь», 2003. - 992 с.

как и любую другую деятельность хозяйствующих субъектов. Так, например, Налоговый кодекс в статьях 9, 11 и главе 8 законодательно определяет участников отношений, имеющих обязанности по уплате налогов и сборов; Трудовое законодательство определяет взаимоотношения между работником и работодателем; Бюджетный кодекс регламентирует движение средств в Российской Федерации.

Привлечение инвестиций является важной государственной задачей, актуальность решения которой подтверждается обилием законов и подзаконных актов органов власти федерации, субъектов федерации и муниципальных образований⁵².

Рамки, определяющие инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, определены статьей 10 закона «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 года, который включает в себя:

1. Государственные инвестиционные программы.
2. Управление государственными инвестициями.
3. Предоставление финансовой помощи на развитие отдельных территорий, отраслей, производств.
4. Предоставление инвесторам льготных условий по приоритетным направлениям развития и т. д.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 15 июля 1998 года, рассмотрены формы государственного регулирования инвестиционной деятельности, представляющие собой следующее:

⁵² См.: Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Принят Государственной Думой 15 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 N 22-ФЗ); Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 25 июня 1999 года. Одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 года (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 25.07.2002 N 117-ФЗ); Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (в ред. Федеральных законов от 19.06.1995 N 89-ФЗ от 10.01.2003 N 15-ФЗ, изм., внесенными Федеральным законом от 25.02.1999 N 39-ФЗ). Москва, Дом Советов РСФСР 26 июня 1991 года N 1488-1; Постановление от 13 октября 1995 г. N 1016 «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.12.95 N 1294); Постановление от 30 июня 1995 г. N 657 «О российском центре содействия иностранным инвестициям при министерстве экономики Российской Федерации»; Постановление от 20 февраля 1995 г. N 159 «О внесении изменений в постановление правительства Российской Федерации от 29 сентября 1994 г. № 1108 «Об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации»; Постановление от 22 ноября 1997 г. N 1470 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» (в ред. Постановлений Правительства от 20.05.98 N 467 от 03.09.98 N 1024); Положение от 22 ноября 1997 г. №1470 «Об эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» в ред. Постановления Правительства от 20.05.98 №467.

1. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:
 - совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
 - установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
 - защиты интересов инвесторов;
 - предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;
 - расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
 - развития финансового лизинга в Российской Федерации и т. д.
2. Прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:
 - разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
 - предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации), а также за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации) определяется Правительством Российской Федерации, за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации - органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации;
 - размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации) и средств бюджетов субъектов Российской Федерации для финансирования инвестиционных проектов;
 - выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;

- предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации и т. д.

Определены также конкретные меры развития инвестиционной деятельности, рассмотренные в постановлениях правительства Российской Федерации. Так, например, в постановлении от 13 октября 1995 г. «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации»⁵³ рассмотрены продолжения работы по улучшению инвестиционного климата в России как среды, в которой протекает инвестиционный процесс, предложена возможность создания предпосылок для реализации мер, направленных на увеличение объема инвестиций, повышение отдачи капитальных вложений за счет достижения поставленной цели с меньшими затратами, привлечение иностранных инвестиций, обеспечивающих развитие международных экономических связей и освоение передовых научно-технических достижений. Постановление от 30 июня 1995 г. «О российском центре содействия иностранным инвестициям при министерстве экономики Российской Федерации» предусматривает создание центра содействия иностранным инвестициям, который имеет своей целью организацию эффективного информационно-консультативного взаимодействия потенциальных иностранных инвесторов с российскими организациями и создания привлекательного образа России на мировых рынках капитала. Положение от 22 ноября 1997 г. «Об эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных ресурсов бюджета развития Российской Федерации»⁵⁴ направлено на стимулирование инвестиционной активности и привлечение средств отечественных и иностранных частных инвесторов в развитие российской экономики. Постановление от 22 ноября 1997 г. «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации»⁵⁵ предполагает

⁵³ Постановление от 13 октября 1995 г. N 1016 «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.12.95 N 1294).

⁵⁴ Положение от 22 ноября 1997 г. №1470 «Об эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» в ред. Постановления Правительства от 20.05.98 №467.

⁵⁵ Постановление от 22 ноября 1997 г. N 1470 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на

предоставление государственных гарантий являются стимулирование инвестиционной активности и привлечение средств инвесторов для развития российской экономики по ключевым направлениям.

Современные институциональные основы были положены законом РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР»,⁵⁶ который декомпозировался в ряд постановлений правительства и был дополнен новыми федеральными законами, конкретизирующими инвестиционную деятельность в части иностранных инвестиций и инвестиций осуществляемых в форме капитальных вложений. Правовые основы субъектов федерации с запаздыванием, как правило, 4-5 лет обозначали региональную специфику привлечения инвестиций и поддержку инвестиционной деятельности.⁵⁷

Несложно предположить, что существуют издержки в области нормирования инвестиционного процесса, издержки связанные с оформлением инвестиционных решений и управлением инвестиционного процесса в целом, которые снижают эффективность реализации инвестиционной политики в регионе. С другой стороны, не учет определенных параметров не позволяет выработать инвестиционную политику региона. В основу исследования настоящей главы положены принципы и подходы к определению сущности транзакционных издержек сформулированных в рамках неинституционализма.

Для того, чтобы начать рассмотрение любого из видов транзакционных издержек, нужно понять что же такое транзакция. Транзакция – это деятельность человека в форме отчуждения и

конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» (в ред. Постановлений Правительства от 20.05.98 N 467 от 03.09.98 N 1024)

⁵⁶ Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (в ред. Федеральных законов от 19.06.1995 N 89-ФЗ от 10.01.2003 N 15-ФЗ, изм., внесенными Федеральным законом от 25.02.1999 N 39-ФЗ). Москва, Дом Советов РСФСР 26 июня 1991 года N 1488-1.

⁵⁷ См.: Закон Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» (в ред. Закона Владимирской области от 09.12.2002 N 123-ОЗ). Принят постановлением Законодательного Собрания Владимирской области от 20 августа 2002 года N 329; Закон «Об областной целевой программе привлечения иностранных инвестиций на территории области». Принят Законодательным Собранием Владимирской области 25 октября 2000 года; Постановление губернатора от 16 октября 2002 г. N 521 о положении "О комплексной оценке эффективности деятельности организаций, реализующих одобренные инвестиционные проекты". Приложение к Постановлению Губернатора Владимирской области от 16.10.2002 N 521; Постановление губернатора от 27 января 2003 г. N 32 «Об утверждении положения об одобрении инвестиционных проектов». Приложение к Постановлению Губернатора Владимирской области от 27.01.2003 N 32; Постановление губернатора от 28 октября 2002 г. N 532 о положении "О постоянной комиссии по развитию проектного финансирования на территории области". Приложение N 1 к Постановлению Губернатора Владимирской области от 28.10.2002 N 532., Решение от 13 марта 2002 г. N 06/6 о заключении по проекту «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Владимирской области».

присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых обязательств (или выданных обещаний)⁵⁸. Основываясь на этом определении, в дальнейшем, можно анализировать различные формы хозяйственной деятельности, являющиеся элементами общей экономической теории с точки зрения возможностей анализа альтернативных и взаимодополняющих экономических систем. Основываясь на предложенных Дж. Коммонсом, а в дальнейшем рассмотренных Шаститко А.Е. трех видах транзакций (сделки, рациирования и управления), попытаемся провести сравнительный анализ институциональных альтернатив, опосредующих обмена между экономическими агентами. Как не дели транзакционные издержки, так или иначе, по мере их роста у экономических агентов усиливается желание создать такие правила, которые позволили бы им сэкономить на этих издержках⁵⁹ или сократить их влияние и взаимозависимость.

Типология транзакций тесно связана с понятием работающих правил. Именно работающие правила определяют тип транзакций. В этом плане соотношение между двумя понятиями является подтверждением тезиса о том, что посредством правил транзакция «достраивается», включая в качестве дополняющего элемента (наряду с конфликтом и взаимозависимостью) отношения упорядоченности⁶⁰.

Транзакции основаны на трех типах отношений: конфликте, взаимной зависимости и упорядоченности. Если конфликт является производным от ограниченности ресурсов, а взаимная зависимость является средством существования возможности улучшить свое положение посредством взаимодействия, то порядок как достаточное условие существования актуализации транзакций основан на определенных правилах, формирующих институциональную составляющую транзакций. Правила же ограничивают не только реализацию взаимных выгод обмена, но и их распределение между участниками. Эта связка оказывается принципиально важной для определения и исследования форм институциональных соглашений, а так же институциональной среды. Взаимосвязь этих трех типов соглашений можно проследить, например, на двух основных законах:

⁵⁸ Шаститко А.Е. «Неоинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 137.

⁵⁹ См.: Добренкова Е.В., Долгоруков А.М. Стратегическое управление бизнесом. – М.: Международный институт бизнеса и управления, 2001. - 407 с., Смирнов С.А. Стратегическое планирование. – М.: Изд-во МГУЭСИ, 1998. - 94 с., Хажински А. Гуру менеджмента. – СПб.: Питер, 2002. - 480 с., Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2000. - 589 с.

⁶⁰ Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 145

Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» и Закон Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» (в ред. Закона Владимирской области от 09.12.2002 N 123-ОЗ). Взаимная зависимость проявляется в том, что в обоих этих документах присутствует неразрывная связь между субъектами инвестиционной деятельности: «Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора и (или) государственного контракта, заключаемых между ними в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Условия договоров и (или) государственных контрактов, заключенных между субъектами инвестиционной деятельности, сохраняют свою силу на весь срок их действия, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами»⁶¹, «Настоящий Закон определяет формы государственной поддержки инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Владимирской области, а также условия их предоставления, в целях развития территории, обеспечения защиты прав и законных интересов участников инвестиционной деятельности»⁶². Упорядоченность представлена порядком осуществления инвестиционной деятельности. В Федеральном законе, в главе IV расписаны государственные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности и защита капитальных вложений: «Государство в соответствии с настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности:

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;
- гласность в обсуждении инвестиционных проектов;

⁶¹ Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Принят Государственной Думой 15 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 N 22-ФЗ).

⁶² Закон Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» (в ред. Закона Владимирской области от 09.12.2002 N 123-ОЗ). Принят постановлением Законодательного Собрания Владимирской области от 20 августа 2002 года N 329.

- право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;
- защиту капитальных вложений»⁶³.

В законе Владимирской области расписан контроль за исполнением сторонами обязательств по договору об осуществлении инвестиционной деятельности: «Администрация области ежеквартально направляет в Законодательное Собрание области информацию об исполнении сторонами обязательств по договорам»⁶⁴.

Стабильное развитие регионов и надежное функционирование экономических систем во многом определяется четким разделением предметов ведения между центральной, региональной и муниципальной властями, применением разнообразных форм и инструментов государственного регулирования. Правильное применение всех этих инструментов регулирования развития систем отнюдь не означает полного устранения коллизий в отношениях между центром и регионами. В соответствии с меняющимися ситуациями все большее значение имеет изучение практики последовательной корректировки правовых основ и институциональных структур.

В долгосрочной перспективе институциональную привлекательность страны и ее отдельных регионов определяют институты, им присущие.

Существуют две группы институциональных факторов: формальные и неформальные. К формальным можно отнести все официальные законы и писанные правила, существующие в системе. Неформальные, это все неписанные правила, которые определяют жизнь общества: отношение к труду, к взаимным обязательствам – все то, что описывается термином «менталитет»⁶⁵.

Структурная схема трансакций рациионирования приведена на рисунке 3.1.1.

В части формальных институтов возможности региона в проведении таких реформ ограничены федеральными институциональными рамками. Регионы должны максимально

⁶³ Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляемой в форме капитальных вложений». Принят Государственной Думой 15 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года (в ред. Федерального закона от 02.01.2000 N 22-ФЗ).

⁶⁴ Закон Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» (в ред. Закона Владимирской области от 09.12.2002 N 123-ОЗ). Принят постановлением Законодательного Собрания Владимирской области от 20 августа 2002 года N 329.

⁶⁵ Романец Е.А. Институциональные особенности региона и ее влияние на инвестиционный процесс // Проблемы новой политической экономики. – 2002. – 4 квартал. С. 16-17.

использовать ресурсы, которые им доступны, прежде всего, институциональные ресурсы, сосредоточившись на неформальных институтах, формирование которых более доступно местным администрациям. Регионы должны сосредоточить свои административные и финансовые ресурсы в направлении совершенствования, прежде всего своих неформальных институтов, что в долгосрочной перспективе обеспечит высокий уровень инвестиционной привлекательности тем регионам, которые преуспеют в этом вопросе⁶⁶.

Так как существуют разграничения полномочий между регионами и центром в рамках федерации, регионы обладают определенной самостоятельностью в формировании своих формальных институтов. Это разграничение создает для региона внешние институциональные условия формирования инвестиционного климата региона.

В целях увеличения инвестиционного потенциала, регион должен проводить продуманную политику в области формальных и неформальных институтов регионального сообщества.

Перечень вопросов и заданий

1. Назовите основные черты неоклассического направления?
2. Назовите основоположников и основные черты неинституциональной теории?
3. Назовите общие и отличительные особенности неоклассического и неинституционального направления?
4. Назовите основных ученых, родоначальников неоклассического и неинституционального направлений?
5. Назовите основные уровни законодательного регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации?
6. Перечислите основные законодательные акты используемые в инвестиционной деятельности в Российской Федерации?
7. Дайте определение и назовите основные виды трансакций?
8. Назовите основные отличительные черты трансакций рациионирования от других видов трансакций?
9. Перечислите и охарактеризуйте основные элементы в структуре трансакций рациионирования?
10. Какие существуют группы институциональных факторов?

⁶⁶ Романец Е.А. Институциональные особенности региона и ее влияние на инвестиционный процесс // Проблемы новой политической экономики. – 2002. – 4 квартал. С. 16-17.

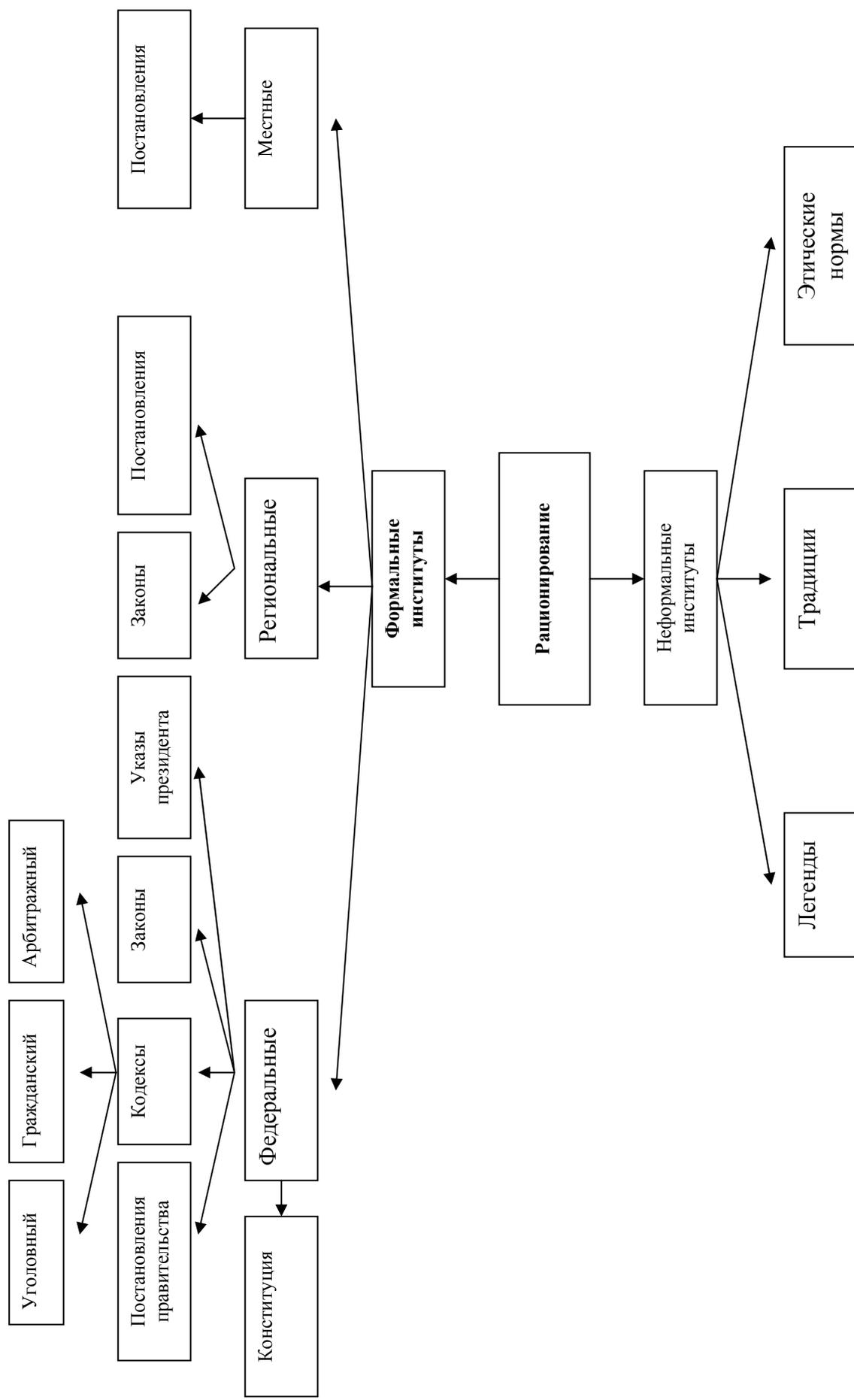


Рис. 3.1.1. Структурная схема транзакций рационализации

Список литературы

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1994.
2. Гибало Н.П., Скаржинский М.И., Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В. Проблемы институционализации экономики России. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. – 276 с.
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право./ Пер. с англ. Б. Пинскер; Науч. ред. Р. Левит. – Нью-Йорк: Телекс. 1991.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика /Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000.
7. Основные кодексы и законы Российской Федерации. – СПб.: ИД «Весь», 2003.
8. Романец Е.А. Институциональные особенности региона и ее влияние на инвестиционный процесс // Проблемы новой политической экономики 2002, №4 .
9. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 25 июня 1999 года. Одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 года (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 25.07.2002 N 117-ФЗ).
10. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – 424 с.

Тема 3.2. Анализ трансакций сделки в инвестиционной политике региона

Любая, в том числе и инвестиционная деятельность, не может протекать эффективно без заключения деловых соглашений. Они определяются договорами между экономическими агентами. Нет сомнения, что качественная инвестиционная политика, проводимая региональными органами, только положительно сказывается на финансовом состоянии бюджета региона. При заключении соглашения о ведении инвестиционной деятельности стороны сталкиваются с определенными трудностями, представленными трансакциями сделки. В данном параграфе постараемся рассмотреть их более подробно.

Трансакция сделки - единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности между контрагентами⁶⁷.

Суть трансакции сделки состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты. Условием присвоения блага одним является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении. Отличительной особенностью данного вида трансакций является не производство, а передача богатства из рук в руки. Объектом трансакции сделки являются права на обмениваемые блага.

Сделка – это коммерческий обмен ценностями (для получения прибыли) между партнерами или объединение их усилий для достижения коммерческой выгоды, это действие, направленное на установление, изменение или прекращение правоотношений юридических и физических лиц в области хозяйственной (предпринимательской) деятельности⁶⁸.

Раскладывая определение сделки применительно к инвестиционной политике, можно заметить, что обмен ценностями между экономическими агентами происходит в результате соглашения на право ведения инвестиционной деятельности. Это соглашение заключается между инвестором, имеющим средства для вложения, и каким-либо экономическим субъектом, имеющим привлекательный для инвестора объект или сферу деятельности. Заключение сделки подтверждает передачу ценностей инвестором, а агент, имеющий объект, предназначенный для инвестирования, обязуется передать право на участие в деловой жизни (управлении) этим объектом инвестору.

Существуют односторонние сделки (завещание, дарение, доверенность) и взаимные сделки, когда в процессе принимают участие два и более заинтересованных лица. Следует отличать сделку и простую передачу. Если при передаче товара взамен получают деньги, то это сделка, если не получают ничего, то это передача. Коммерческая результативность сделки зависит от того, какие условия закладываются в процессе ее подготовки, то есть в какую экономико-правовую форму облекается цель деятельности.

⁶⁷ Шаститко А.Е. «Неоинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 140.

⁶⁸ Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник. – М.: Дело, 1999. С. 293.

При подготовке к совершению сделки, то есть к подписанию договора, разработчик договора сосредоточивает свое внимание, в основном, на следующих моментах⁶⁹:

определении психологического сопровождения процесса ведения переговоров с партнером;

выявлении (на основе анализа ситуации и цели сделки) конкретных формулировок каждого из условий договора.

Под «психологическим сопровождением» подразумевается возможность идти на компромиссы или же, наоборот, твердо стоять на своем.

В период подготовки к переговорам каждый субъект сделки определяет для себя ценовой показатель, качество продукции, формы платежа и т. д.

В положениях контракта определены конкретные рамки взаимодействия, описываются условия совершения сделок, при этом институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, тем самым, отображая свой осознанный и свободный выбор целей и условий обмена.

Под контрактом экономическая наука понимает соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: а) ценой; б) специфичностью активов; в) гарантиями⁷⁰.

Гражданский кодекс РФ называет договором любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей»⁷¹. Олейник А.Н. дает такое определение контракта на основе кодекса: «Контракт (договор) – соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках»⁷². Он же разделяет контракты на 2 вида: контракт о продаже и контракт о найме. Контракт о найме - основа в части подчинения наемного работника решениям работодателя. При этом в контракте уточняется, за выполнение каких действий наемный работник получает фиксированное вознаграждение.

Контракт о найме – соглашение между индивидом, нейтральным к риску, и противником риска, определяющее

⁶⁹ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 140.

⁷⁰ Гибало Н.П. Институциональные сети и институционализация контрактно-трудовых отношений // Проблемы новой политической экономии – 2002. - №4. – С. 8-16.

⁷¹ Гражданский кодекс РФ. Ч.1 и II. Статьи 420 и 153. - М.: Норма – ИНФРА-М, 1996. С. 100, 196.

⁷² Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000 С.22.

круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями⁷³.

Альтернативой контракту о найме является контракт о продаже, в котором оговариваются конкретные задачи к исполнению, выполнение которых ведет к максимумам полезности участников сделки. Контракт о продаже может заключаться лишь тогда, когда обе стороны нейтральны к риску, и чтобы смириться с тем, что события, прописанные в контракте, могут не совпадать с будущим развитием ситуации.

Контракт о продаже – соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта⁷⁴.

Формулировки контрактов основаны на разграничении отношений индивидов к риску. Если в контракте о найме соглашение заключается между индивидами, одинаково нейтрально относящихся к риску, то в контракте о продаже описывают институциональные рамки взаимодействия людей, по-разному относящихся к риску, нейтральных к риску и являющихся противниками риска.

Если рассматривать транзакционные издержки заключения контрактов, то они при реализации контракта о найме меньше по сравнению с теми, что возникли бы при заключении той же самой сделки при помощи контракта о продаже. Это происходит из-за того, что в контракте о найме нет точной спецификации всех деталей взаимодействия индивидов, а также нет необходимости регулярного перезаключения контракта. Вообще экономия транзакционных издержек может происходить при использовании стандартных (типовых) договоров, при этом экономятся издержки ведения переговоров; создания и развития стандартов качества, мер и весов, снижающие издержки измерения; формирование в обществе консенсусной идеологии, приводящей к снижению издержек спецификации и защиты прав собственности. Следует так же заметить, что чем чаще и шире ведется применение этих инструментов, тем ниже величина транзакционных издержек на величину одной сделки.

По-иному обстоят дела, если затрагивать экономию транзакционных издержек в рамках организации⁷⁵. Рост

⁷³ Там же. С. 235.

⁷⁴ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2000. С. 235.

⁷⁵ См.: Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2002. - 512 с.,

организации ведет за собой уменьшение эффективности экономии трансакционных издержек. Хотя можно снизить издержки потока информации, издержки ведения переговоров и издержки заключения контракта, но наблюдается рост других типов издержек. В первую очередь растут издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма. Чем больше участников организации, тем меньше возможности соединения их интересов с целями головной организации, и тем больше нужно затрачивать усилий на мониторинг и контроль действий агентов. Кроме того, рост организации приводит к необходимости делегирования полномочий по контролю за агентами своим представителям. При этом возникают издержки по контролю агентов.

Отсюда можно сделать вывод, что рост организации происходит до того момента, пока трансакционные издержки внутри фирмы не станут равны издержкам осуществления той же трансакции на рынке. Этот эффект Р. Коуз назвал «убывающей предельной эффективностью менеджмента»⁷⁶.

Регион, представляющий в одном из своих аспектов крупную организацию, также подвержен, тому, что его рост ведет за собой уменьшение эффективности экономии трансакционных издержек. Для предотвращения подобной ситуации региональные отделы и департаменты должны проводить собственный мониторинг и вести контроль за действиями своих служащих. Это позволит снизить общую тенденцию уменьшения эффективности издержек.

Все экономические агенты, действующие в том числе и на инвестиционном рынке, пользуются при заключении сделок определенным типом контракта. Существуют три основных типа контракта: классический, неоклассический и имплицитный. В классическом контракте оговорены все условия взаимодействия; имплицитный, наоборот, исключает четкое определение условий контракта, стороны рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта. В основе неоклассического контракта лежит «гибрид» первых 2-х форм. Следовательно, можно говорить о том, что:

- классический контракт исходит из контракта о продаже;
- имплицитный контракт из контракта о найме;
- неоклассический содержит в себе элементы как контракта о

Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. - 336 с.

⁷⁶ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М., 2000. С. 245.

продаже, так и контракта о найме.

Существует пять основных факторов выбора оптимального контракта для конкретной сделки⁷⁷:

Степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки.

Степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта.

Степень склонности сторон контракта к риску.

Степень сложности сделки.

Соотношение цены доступа к закону и цены внелегативности (внелегативная система – обеспечивающая возможность альтернативной судебной и правоохранительной системе решения возникающих проблем).

Кратко рассмотрим эти пять факторов. Специфичность активов представляет собой максимальный эффект, которого можно достичь в рамках данного контракта. Чем выше степень специфичности активов, тем сильнее увеличиваются стимулы к нарушению условий контракта, и повышается привлекательность использования властных отношений в качестве гарантий выполнения контракта. По мере роста неопределенности необходимо корректировать условия контракта, что влечет за собой привлекательность имплицитного контракта и снижение привлекательности классического, что объясняется, прежде всего, динамикой издержек на заключение контракта. При склонности к риску можно выделить как бы три ситуации: 1. Если обе стороны нейтральны к риску, то лучше всего заключить классический контракт; 2. Если одна сторона нейтральна, а другая – противник риска, то есть смысл заключать имплицитный контракт; 3. В других случаях оптимальный вариант – это неоклассический контракт. Сложность сделки определяет характеристики и правомочия обменивающихся сторон при заключении сделки, объем информации, необходимой для спецификации условий и т. д. Самые сложные сделки выгоднее всего заключать на основе неоклассического контракта, имплицитный контракт не приспособлен для заключения сложной схемы сделки, привлекательность классического контракта неуклонно убывает по мере роста сложности сделки, из-за необходимости фиксации всех деталей. Исключительно юридический механизм наложения санкций присущ классическому контракту, и лишь издержки на заключение этого контракта напрямую зависят от цены доступа к закону.

⁷⁷ Там же. С. 246.

При высоких издержках доступа к закону эффективнее будет имплицитный контракт. Привлекательность неоклассического контракта практически не зависит от сравнительной величины цены доступа к закону и издержек внелегативности.

Фактически, контракт – это институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Являясь инструментом, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что наиболее ярко проявляется при заключении сделок с несовпадением во времени моментов их заключения и совершения.

Контракты призваны придать устойчивость взаимоотношениям между экономическими агентами, но разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени. Чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения (при прочих равных условиях), таки образом минимизируются издержки на производство определения суда и его исполнения. Следует также сказать о том, что не четкое, асимметричное распределение информации влияет на структуру издержек по подготовке контрактов, поскольку поручитель стремится обезопасить себя от нежелательного для него поведения исполнителя, а исполнитель, в свою очередь, стремиться обезопасить себя такой формой соглашения, которая обеспечила бы ему больше свободы при минимальной ответственности.

В инвестиционной деятельности, при заключении контракта, экономический агент основывается на тех же пяти основных факторах выбора оптимального контракта. Как инвестор, так и собственник объекта инвестирования пытаются прийти к компромиссу при рассмотрении условий ведения совместной деятельности. Одним из главных факторов, влияющих на инвестиционную деятельность, является степень риска. Чем крупнее объект, тем сложнее более детально разработать контракт и, как следствие, увеличивается риск недополучения желаемого эффекта. Следует заметить, что чем рискованнее вложение, тем, чаще всего, выше ожидаемая прибыль, при этом инвестор сам для себя выбирает объект инвестирования и сам определяет приемлемый для себя риск.

Каждый экономический агент связан со множеством других экономических агентов (производители, поставщики, потребители), должен осуществлять и принимать платежи, соблюдать определенный порядок расчетов, что требует учета времени и места. Любой экономический агент для решения

какой-либо проблемы ориентирован на количество физических свойств, а также прав, которые позволяют использовать эти свойства. Для того, чтобы решить эту задачу экономического выбора, необходимо измерить наличие этих свойств, что предполагает затраты на измерительную аппаратуру, затраты времени, а также использование суррогатов (оценка качества товара по всем его свойствам и т. п.) или посредников (в виде инспекторов, оценщиков, конкурентов и т. п.). Также нужно знать систему правил и технологию их обеспечения и соблюдения для того, чтобы оценить, насколько велика ожидаемая полезность вещи.

При рассмотрении издержек заключения контрактов требуется учитывать свойства транзакций. Выделяют три основных свойства транзакций: частота, уровень неопределенности и специфичность актива. Если уровень неопределенности невысок, так же как и частота повторного осуществления сделки и специфичность актива, то разработка стандартного контракта не представляет больших трудностей. В силу стандартности контракта достаточно широки возможности использования государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое одновременно через судебную систему позволяет снимать спорные вопросы. Когда уровень неопределенности достаточно высок, так же как и частота выполнения, в контракте уже не представляется возможным оговорить все нюансы взаимоотношений между контрагентами. Тогда требуется специализированная система, определяющая ответственного в рамках данного отношения между экономическими агентами (арбитражные суды, отраслевые ассоциации и т. п.). Если транзакции характеризуются не только непрерывностью, но и высокой степенью специфичности активов, контракт не только не может быть полным, но и значительная его часть становится имплицитной. Это связано с тем, что в условиях, когда взаимоотношения между сторонами сложны, их формализация может потребовать значительных издержек (иногда могут возникать и косвенные издержки формализации отношений посредством заключения формального контракта, в силу неблагоприятного побочного эффекта неудовлетворительного характера отношений), когда как использование правового механизма для обеспечения их соблюдения оказывается затруднительным или невозможным в силу заведомо высоких издержек⁷⁸.

⁷⁸ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 191.

Предполагается, что экономические агенты действуют в соответствии со своими интересами, поэтому соблюдение прав других (как система) возможно тогда, когда структура символов, определяемая санкциями за нарушение правового режима, не позволяет нарушать установленные правила⁷⁹. Существуют способы экономии на издержках обеспечения правил и в частности заключенных контрактов. Ключевой момент – идеология. Посредством использования идеологии осуществляется не только экономия на издержках принятия решений, но и интериоризация норм, так что они выполняются даже в том случае, если их нарушение проходит незамеченным окружающими. Таким образом, идеология оказывается средством экономии на обеспечении соблюдения правил игры.

Формирование общего поля взаимодействия (в виде единого языка, культуры и т. п.) порождает позитивный сетевой внешний эффект (*network externality*), который существенно облегчает деятельность между экономическими агентами. Если учесть, что использование единого языка позволяет снизить издержки определения объекта права, а также набора соответствующих ему правомочий, то существенная система образования – важное средство экономии на издержках оппортунистического поведения⁸⁰.

Оппортунистическое поведение – поведение, которое уклоняется от условий контракта. В его основе лежит противоположность (неотождественность) экономических интересов, обусловленная ограниченностью ресурсов, неопределенностью, и как следствие, несовершенной специфицированностью условий контракта⁸¹. Региональные органы, разрабатывая инвестиционную политику, опираются на те законодательные основы, которые регламентируют данный вид экономической деятельности. Это дает определенную гарантию невозникновения оппортунистического поведения. Но, так или иначе, может сложиться такая ситуация, когда подобный вид поведения между экономическими агентами весьма вероятен. Для выбора формы оппортунистического поведения, экономическому агенту нужно знать, каковы предполагаемые издержки, связанные с уклонением от условий контракта, в соответствии с теми выгодами, которые он принесет. Таким образом, моральное осуждение оппортунистического поведения – это всего лишь один из факторов, который влияет на соотношение

⁷⁹ Там же. С. 191.

⁸⁰ Там же. С. 193.

⁸¹ Там же. С.193.

издержек и выгод при выборе поведения.

Выделяют два типа оппортунистического поведения: предконтрактное и постконтрактное. Предконтрактным поведением являются неблагоприятные, ухудшенные условия обмена, а также неблагоприятные условия внешней среды, как и потенциальный выбор тех партнеров экономических агентов, которые являются наименее желательными для рассматриваемого субъекта. Постконтрактное оппортунистическое поведение представляет собой моральный, субъективный риск. Он представляет собой сокрытие информации, что ведет к выгоде одной из сторон в ущерб другой. Например, «отлынивание» как форма использования рабочего времени в собственных целях.

Для инвестиционной деятельности, как и для любой другой деятельности, характерно оппортунистическое поведение экономических агентов. Для снижения или прекращения этого вида поведения требуется наиболее тщательное описание условий контракта, основываясь на тех формальных и неформальных правилах, предназначенных для инвестиционной деятельности.

Можно предложить классификацию трансакционных издержек по отношению к контрактному процессу, которую дает О. Уильямсон: «Разделяют два типа трансакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. К издержкам типа *ex ante* относят издержки на составление проекта соглашения и проведение переговоров по нему... Издержки типа *ex post* включают в себя организационные и эксплуатационные затраты, связанные с использованием структуры управления, в обязанности которой входит мониторинг, а также принятые к рассмотрению и разбор споров; затраты, возникающие по причине плохой адаптации, отражающие способность сторон восстанавливать свое положение на смещающейся контрактной прямой; расходы на тяжбы, возникающие в ходе приспособления конкретных отношений к непредвиденным обстоятельствам...; затраты, сопряженные с выполнением контрактных обязательств»⁸².

Полученные классификации и установленные причинно-следственные связи позволяют построить структуру трансакций сделки, которая схематично представлена на рис. 3.2.1.

⁸² Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 202.

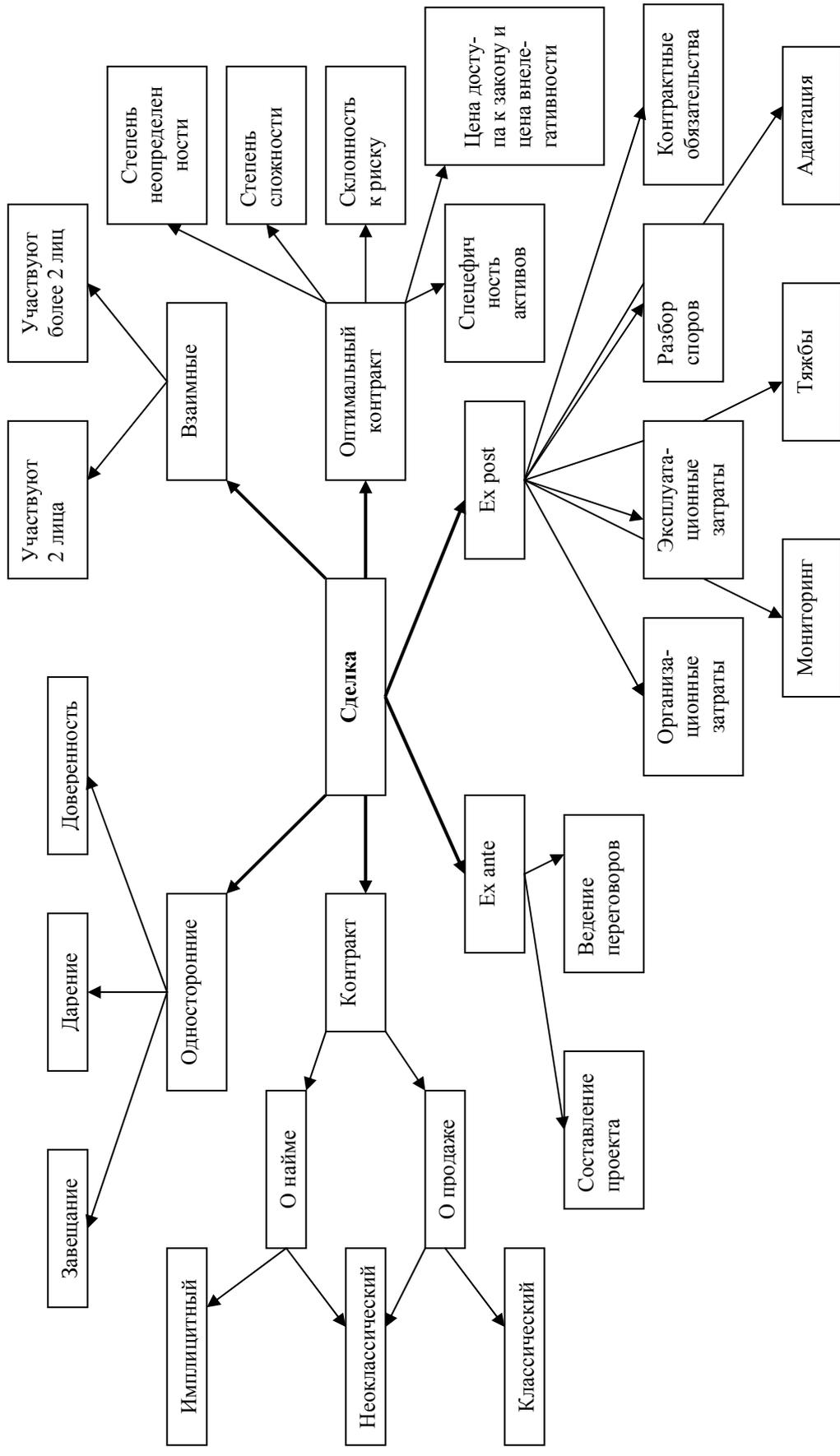


Рис. 3.3.1. Структурная схема транзакций сделки

Перечень вопросов и заданий

1. Дайте определение трансакциям сделки?
2. Какие существуют виды сделок?
3. Дайте определение контракта?
4. Назовите основные виды контрактов и их отличия.
5. Назовите основные факторы выбора оптимального контракта.
6. Охарактеризуйте три основных свойства трансакций.
7. Обоснуйте влияние оппортунистического поведения на инвестиционную политику?
8. Какую характеристику классификации трансакционных издержек дает О. Уильямсон?
9. Какие элементы трансакций сделки являются наиболее значимыми в инвестиционной политике?
10. Какой вид контракта имеет наибольшую эффективность при инвестиционной деятельности?

Список литературы

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Учебник. – М.: Дело, 1999.
2. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.
4. Гибало Н.П., Скаржинский М.И., Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В. Проблемы институционализации экономики России. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. – 276 с.
5. Гражданский кодекс РФ Ч.1 и II. Статьи 420 и 153 М.: Норма – ИНФРА-М, 1996.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика /Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000.
8. Программа развития Владимирской области на 2000-2003 гг. Владимир, 2003г.
9. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
10. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – 424 с.

Тема 3.3. Трансакции управления и модель минимизации трансакционных издержек

В трансакции управления ключевым моментом является отношение управления – подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации и т. п.)⁸³. Трансакции управления существуют в любых отношениях – как внутрифирменных, бюрократических, так и внутриерархических. Основным результатом данного вида трансакций является производство богатства, а не передача как в трансакции сделки.

В регионе, как и в любой экономической системе, присутствуют трансакции управления. Говоря о региональной системе управления информационными потоками, следует заметить, что для того, чтобы обладать знаниями о положении дел в каждой отдельной отрасли, иметь информацию о возможностях развития торговли и участия в транснациональных воспроизводственных циклах, осознавать потенциальные угрозы и возможности роста региональной производственной системы и конкурентной ей системы, также необходимо иметь организованную сеть поступления необходимой информации. Тем самым обозначается проблема организации региональной системы управления информационными потоками, тем более, что органы власти обладают всеми необходимыми средствами для налаживания эффективной системы по получению, обработке и распространению информации⁸⁴.

На практике имеет место так называемая концептуальная схема, с помощью которой может производиться анализ определения и размещения компонентов экономической системы и взаимосвязи между ними. Указанная схема представлена на рис. 3.3.1⁸⁵.

Подходя к анализу, можно заметить, что вход в систему характеризуется четырьмя ключевыми элементами: структурой, системой, людьми и культурой, а также внешней и внутренней составляющей, что обеспечивает связь двух сред с процессом разработки стратегий. Кратко рассмотрим ключевые элементы системы и их связь со стратегией.

⁸³ Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999. С. 142. См.: Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. - 416 с.

⁸⁴ Сулимова А.К. Сетевые структуры как стратегический фактор развития региона//Проблемы новой политической экономии, 2002. 4 кв. С. 16-18.

⁸⁵ Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. С. 472. См.: Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

Начнем со структуры, так как она определяет полномочия и коммуникации, а также механизмы реализации организационных задач и программ. К важнейшим характеристикам структуры следует отнести централизацию и децентрализацию системы. Централизованная система дает возможность достичь максимального эффекта масштаба и синергического эффекта внутри системы, децентрализованная же обеспечивает неразрывную связь стратегий и рынка, инновационность и развитие субкультуры⁸⁶.



Рис. 3.3.1. Схема анализа организации

Стратегии предполагают обязательное рассмотрение нескольких управленческих систем:

Бухгалтерский учет и бюджетирование. Новая или реорганизованная старая стратегия не всегда примет существующую систему бухгалтерского учета и бюджетирования. Существует реальная опасность неадаптированности системы к новой стратегии.

Информационная система. Фундаментальное влияние на формирование стратегий могут оказать технологии, базы данных, модели и экспертные системы. Одним из основных элементов разработки стратегии является знание о текущем состоянии и возможностях будущего развития информационной системы.

Система оценки и оплата труда. Одной из первостепенных задач является выработка правильных критериев оценки трудового

⁸⁶ Тренин Н.Н. Стратегия предприятия: разработка и анализ // Консультант директора №12 (192) – 2003 – с. 14-21.

вклада работников организации и связь критериев с системой оплаты труда, так как от оценки результатов труда сотрудников в конечном итоге зависит само внедрение стратегий. При определении системы оплаты труда организация может ориентироваться на уже известные системы (тарифная сетка, сдельная, повременная и их модификации), разработать собственные или же комбинировать свои разработки с уже известными моделями. Верно разработанная система оплаты труда дает возможность снизить издержки кадровых разногласий и конфликтных ситуаций в коллективе.

Система планирования. Стратегические неопределенности обосновывают необходимость стратегического планирования. В большинстве ситуаций стратегическое планирование сводится к простой экстраполяции прошлых стратегий и больше напоминает прогнозирование⁸⁷. Такой вид планирования не ведет к созданию стратегий прорыва и не стимулирует рассмотрение стратегических альтернатив.

Так или иначе, любая стратегия базируется на умениях компетентных работников⁸⁸. Для эффективно работающей системы нужны профессиональные кадры, их можно «вырастить», привлечь опытных со стороны или произвести адаптацию своих работников к новой стратегии. На внедрение стратегии помимо знаний и опыта людей влияет уровень мотивации. Мотивация бывает двух видов: материальная или нематериальная. Материальная предполагает денежное поощрение работника (подразделения, группы, бригады), а нематериальная мотивация означает устную или письменную похвалу наиболее отличившихся работников (подразделений, групп, бригад). Как правило, мотивация, у работников выше, когда они обладают всеми полномочиями для решения поставленных перед ними задач, а также когда работники ощущают связь с корпоративной культурой и целями⁸⁹.

Любая работа должна выполняться грамотно. Ведение инвестиционной деятельности в регионе осуществляется экономическими агентами, фактически людьми. Управление и выполнение действий по решению поставленных задач в кругу людей создает определенную специфику. Высококвалифицированный

⁸⁷ Тренив Н.Н. Стратегия предприятия: разработка и анализ // Консультант директора №12 (192). – 2003. С. 14-21.

⁸⁸ Гибало Н.П. Институциональные сети и институционализация контрактно-трудовых отношений // Проблемы новой политической экономики. – 2002. - №4 – С. 8-16.

⁸⁹ См.: Управление персоналом организации: Учебник / Под. ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.:

ИНФРА-М, 2002. - 638 с., Бьюзен Т, Доттино Т., Израэль Р. Интеллектуальный руководитель / Пер. с англ. Г.И.

Левитан. – МН.: ООО «Попурри», 2001. - 256 с., Жариков Е.С. Психология управления. Книга для руководителя и менеджера по персоналу. – М.: МЦФЭР, 2002. – 512 с.

персонал предопределяет более эффективное рабочее взаимодействие, но и требует больших затрат, не только материальных, но и психологических. Грамотные работники рассчитывают на должное внимание к себе и своей работе. Понимание и участие в рабочей жизни персонала, в конечном итоге, приведет к положительным результатам при достижении поставленных целей.

В этом отношении едва ли можно переоценить важность коммуникаций в управлении. Термин «коммуникация» происходит от латинского «*communis*», означающее «общее»⁹⁰. Передающий информацию старается установить «общность» с получающим информацию. Следовательно, коммуникацию можно представить не просто как передачу информации, а как передачу знания или смысла с помощью символов. Она включает в себя управление. Это определяется тем, что при непосредственном взаимодействии людей решаются управленческие задачи, а также возможно, что межличностная коммуникация является нужным способом обсуждения и решения вопросов, характеризующихся неопределенностью и двусмысленностью. Практически все решения, принимаемые руководителем для достижения поставленной цели, требуют эффективного обмена информацией. Обмен информацией является связующим процессом, так как он встроен во все основные виды управленческой деятельности.

Для того чтобы сформулировать цель своей деятельности, достичь ее, руководитель реализует свои роли в межличностных отношениях, информационном обмене и процессе принятия решений, а также управленческих функциях планирования, организации, мотивации и контроля. При этом качество обмена информацией может прямо влиять на степень реализации целей, следовательно, для успешной работы необходимы эффективные коммуникации. Коммуникации представляют собой всепроницающий и сложный процесс как внутри, так и вне системы. «Если бы нужно было проанализировать, о чем говорят, пишут и читают в действительности люди в организации, основное внимание пришлось бы сосредоточить на каких-то вопросах, которые связаны с потребностями информационного взаимодействия с внешним окружением, которое влияет или будет влиять на организацию»⁹¹. Практически все, что

⁹⁰ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. С. 380. См.: Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2003. – 216 с., Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. - 528 с., Маркетинг: Учебник/ А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др. / Под. ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.

⁹¹ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. С. 166.

имеет место внутри организации (обсуждения, собрания, телефонные переговоры, служебные записки, отчеты и т. п.), зачастую является реакцией на возможности или проблемы, создаваемые внешним окружением.

Существуют различные виды коммуникаций. Информация может перемещаться с уровня на уровень внутри организации, по нисходящей – с высшего уровня на низший, по восходящей – с низшего уровня на высший, это вертикальные коммуникации.

Организация состоит из множества подразделений, между ними происходит обмен информацией, для координации задач и действий, то есть горизонтальные коммуникации. Обмен информацией между руководителем и подчиненным направлена на решение поставленных задач, приоритетов и ожидаемых результатов, обсуждения проблем эффективной работы, достижения признания и вознаграждения с целью мотивации, со сбором информации о назревшей проблеме, оповещении о грядущих изменениях, получением сведений об идеях, усовершенствованиях и предложениях и т. д. При этом также имеет место обмен информацией между руководителем и его рабочей группой. В дополнение к этому существуют и неформальные коммуникации, канал которых можно назвать «каналом распространения слухов».

А. Ляско определяет транзакционные издержки, связанные с коммуникациями таким образом: «Соответствующие транзакционные издержки оценки и интерпретации информации порождаются различиями в характере воспринимаемых знаний, которые могут быть явным и неявным, базовым или дополнительным, более или менее доступным для передачи, усвоения и имитации⁹². ...преодоление неравенства в знаниях партнеров достигается в этом случае ценой высоких транзакционных затрат на обеспечение плотной коммуникации, взаимного приспособления и дополнительной координации и контроля, необходимых в тесно связанных структурах»⁹³.

Процесс обмена информацией требует определенных затрат. Транзакционные издержки коммуникационного процесса особенно велики, когда существует неравенство в знаниях, то есть непонимание между партнерами. Эффективный коммуникационный процесс позволяет решать проблемы вертикального и горизонтального взаимодействия как внутри организации, так и между экономическими агентами, помогает выстроить оптимальную организационную структуру, создать основы для внутрифирменного и межфирменного общения.

⁹² Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики – 2003-№1. С. 50.

⁹³ Там же. С. 51.

Обмен информацией в организации не всегда эффективен, на деле все люди общаются между собой менее полезно, чем им это кажется. Во многих случаях передаваемое сообщение является неправильно понятым, а следовательно, коммуникационный процесс – неэффективен. Джон Майнер, выдающийся исследователь в области управления, указывает на то, что, как правило, лишь 50% попыток обмена информацией приводит к обоюдному согласию общающихся⁹⁴. Столь низкая эффективность формируется из-за того, что коммуникация – это всегда обмен информацией, а он происходит только в том случае, когда одна сторона «предлагает» информацию, а другая воспринимает ее.

Нельзя рассматривать препятствия, возникающие в процессе обмена информацией, без должного внимания к коммуникационному процессу, его этапам и элементам.

Коммуникационный процесс представляет собой обмен информацией между двумя и более людьми, цель которого является обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, то есть сообщений.

Как известно, в процессе обмена информацией можно выделить четыре базовых элемента⁹⁵:

Отправитель, лицо, генерирующее идеи или собирающее информацию и передающее ее.

Сообщение, собственно информация, закодированная с помощью символов.

Канал, средство передачи информации.

Получатель, лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует ее.

При обмене информацией принято выделять четыре основные взаимосвязанных этапа (зарождение идеи, кодирование и выбор канала, передача, декодирование) и две важные концепции (обратная связь, помехи (шум)), которые проходят отправитель и получатель.

Весь процесс обмена информацией занимает всего несколько секунд, что затрудняет выделение этапов. Попробуем рассмотреть их и показать проблемы, которые могут возникнуть в разных точках. Графически процесс коммуникаций представлен на рис. 3.3.2⁹⁶.

Информация,
накопленный опыт



⁹⁴ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000, С. 171.

⁹⁵ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. С. 381.

⁹⁶ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. С. 175. См.: Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. - 528с.

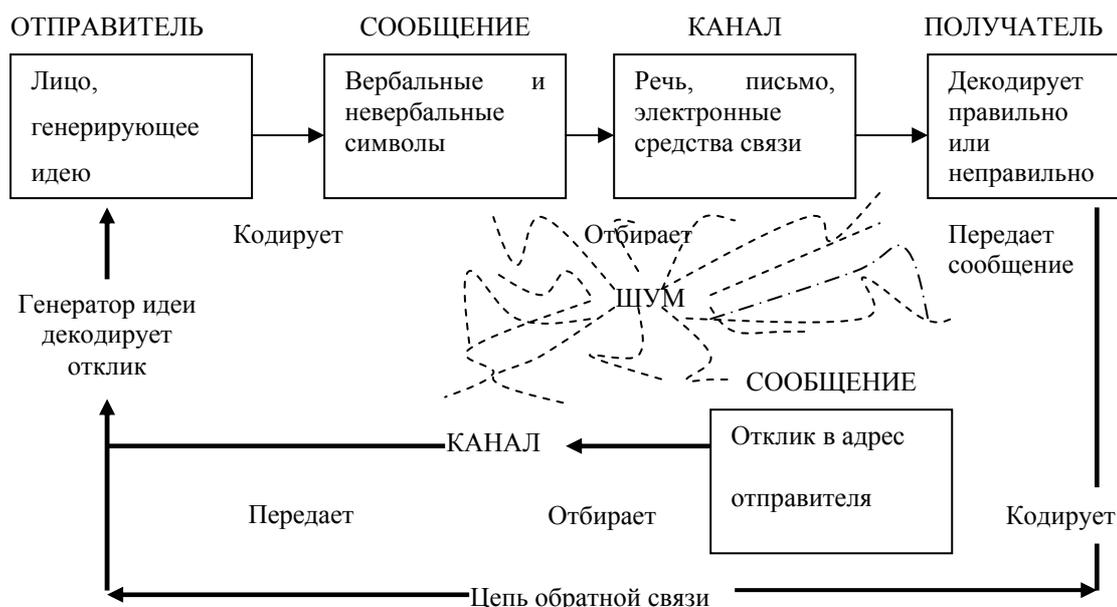


Рис. 3.3.2. Процесс обмена информацией как система обратной связи с шумом

Первый этап характерен тем, что во многих случаях попытки обмена информацией обрываются именно на нем, поскольку отправитель не затрачивает достаточного времени на обдумывание идеи. Кит Дэвис подчеркивает: «Неудачное сообщение не станет лучше на глянцевой бумаге или от увеличения мощности громкоговорителя. Лейтмотив этапа - «не начинайте говорить, не начав думать»»⁹⁷. Во втором этапе обмена следует отметить, что если канал не соответствует идее, зародившейся на первом этапе, коммуникационный процесс будет менее эффективен. Закодированная с помощью символов (слова, интонация, жесты) идея превращается в сообщение. Сообщение должно быть понятным, ясным и логичным. Каналом могут являться, например, письменные материалы, электронные средства связи, электронная почта, видеоконференции и др., совместимые с типом символов, используемых при кодировании. Существует масса примеров, когда значимые идеи не находили осуществления, по причине несостоятельности личности правильно кодировать и подбирать каналы, притягательные для получателя. В связи с этим второй этап обмена информацией становится наиболее существенным при определении эффективного коммуникационного процесса. Третий этап – физическая передача сообщения. Многие путают и ошибочно

⁹⁷ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. С. 171. См.: Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528с.

принимают его за сам процесс коммуникации, хотя он является всего лишь одним из этапов, которые нужно пройти для того, чтобы донести идею до получателя. Четвертый этап представляет собой декодирование информации, то есть перевод символов отправителя в мысли получателя. Если субъект получил информацию, это еще вовсе не означает, что он ее понял, а если и понял, то еще не значит, что принял ее без искажений. Эффективная коммуникация – это попытка установить причины для неприятия послания. Получатель может придать несколько иной смысл, чем был заложен отправителем, поэтому обмен информацией следует считать эффективным, если получатель произвел действия, которые ждал от него отправитель.

Кратко рассмотрев этапы обмена информацией, перейдем к рассмотрению концепций коммуникационного процесса.

При обратной связи получатель и отправитель меняются местами, то есть получатель, который становится отправителем, проходит все стадии процесса обмена информацией для передачи своей реакции начальному отправителю, который теперь играет роль получателя. Профессор Филипп Льюис пишет: «Эффективный обмен информацией должен быть всесторонне направленным: обратная связь необходима, чтобы понять, в какой мере сообщение было воспринято и понято...»⁹⁸. То, что искажает смысл во время передачи информации, называется помехами или шумом. Шум – любое вмешательство в процесс коммуникации на любом из его участков, искажающее смысл послания⁹⁹. Помехи присутствуют всегда, и их источники могут быть различны и варьируются от языка (в вербальном или невербальном оформлении) до различий в восприятии, из-за которых может изменяться смысл в процессах кодирования и декодирования, и до различий в организационном статусе между получателем и отправителем, который может затруднить точную передачу информации.

Существует ряд преград на пути межличностных коммуникаций. Одна из таких преград возникает по причине интерпретации одной и той же информации по-разному в зависимости от накопленного опыта. То есть, на лицо конфликт между сферами компетенции, основами суждений отправителя и получателя. Люди реагируют не на саму действительность, а на то, что воспринимается как происходящее, как следствие, закодированная отправителем информация, может оказаться искаженной или неправильно, не полностью понятой. Еще одна

⁹⁸ Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. С. 174.

⁹⁹ Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2003. – 56 с. См.: Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.

причина трудностей, возникающих в процессе обмена информацией, состоит в существовании преград, обусловленных социальными установками людей. Частота контактов отправителя и получателя идей, их стиль общения будут зависеть от позитивной или негативной окрашенности возникающих при этом ощущений, которые каждый изберет по отношению к другому в будущем.

Существуют также семантические барьеры, внимание в которых сосредоточено на барьерах, связанных с использованием слов в качестве символов. Так как слова (символы) для разных людей могут иметь различные значения, то нет уверенности в том, что полученное сообщение будет интерпретировано именно таким же образом и с таким же смыслом, как оно и кодировалось. Семантические затруднения могут быть также обусловлены расхождением способов, которые люди приписывают тем или иным символам, то есть существуют такие слова, символическое выражение которых одинаково, но в контексте передачи сообщения они могут иметь различные значения (план, отчет, сотрудничество и т. п.). Зачастую недопонимание полученной информации может происходить от того, что невербальная передача происходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Невербальную информацию трудно скрыть, ею трудно манипулировать в любой межличностной коммуникации, это во многом определяет то, как слова будут поняты и приняты. Как и семантические барьеры, так и культурные, коммуникационные, для компаний, действующих в многонациональной среде, могут создавать значительные преграды для понимания. Другим ограничителем эффективного межличностного обмена может быть отсутствие обратной связи, поскольку она дает возможность установить, действительно ли ваше сообщение, принятое получателем, истолковано в том смысле, который изначально ему был придан. Также эффективная коммуникация невозможна без умения слушать, то есть человек должен быть одинаково точен и последователен при приеме и передаче информации.

Рассмотрим преграды, которые могут возникнуть в организационных коммуникациях. При движении информации внутри организации может появиться искажение. Этому есть ряд причин. Непреднамеренное, вследствие затруднений в межличностных контактах. Сознательное имеет место, когда получатель не согласен с сообщением и он модифицирует его таким образом, чтобы изменение смысла происходило в его интересах. Существует также такая концепция, как фильтрация информации. Ее смысл заключается в том, что в организации существует потребность фильтровать информацию, в связи с тем, чтобы с одного уровня

организации на другой уровень направились только те сообщения, которые его касаются. Для ускорения передачи и большей ясности различные сведения суммируются и упрощаются, такой подход может стать причиной искажения содержания информации или не прохождения ее в другой сектор организации. Дополнительной причиной ухудшения полученной информации может стать повышенное внимание работников среднего звена к распоряжениям руководителей и невнимание к информации, получаемой от подчиненных.

Преградой на пути обмена информацией может стать перегрузка каналов коммуникации. В связи с этим руководитель, поглощающий огромное количество информации и старающийся поддерживать информационный обмен, вероятно, не в состоянии эффективно реагировать на всю получаемую информацию, и как следствие, происходит отсеивание, по его мнению, наименее важной и оставляется наиболее важная информация, то же относится и к обмену информацией.

Все те барьеры, которые влияют на процесс обмена информацией, характерны и для региона. Громадное количество взаимодействий между регионом, как экономическим агентом и всеми другими субъектами рыночной деятельности объясняет существование всех типов преград на пути коммуникационного обмена. Меры по снижению или ликвидации данных видов барьеров, характерных для организации, могут быть применены и для региона.

Преградой на пути обмена информацией также может стать неудовлетворительная структура организации¹⁰⁰. «... именно интересы экономии, а не поддержание межфирменного доверия определяют выбор структур управления, когда фирмы приобретают ключевую технологическую компетенцию, используют специфические активы, или передают партнерам интеллектуальные права собственности. ... Менеджмент фирмы, впервые реализующей какой-либо проект, не всегда может убедить акционеров, потребителей и других заинтересованных лиц в правильности своих действий. Возникает неопределенность по поводу оценки стратегии фирмы»¹⁰¹. Если в организации существуют проблемы кадров, способа организации власти и распределения задач, конфликты между различными группами и отделами, возможность руководителя планировать и добиваться реализации поставленных целей, сужается. Попыткой снять эти преграды является правильное отношение

¹⁰⁰ См.: Камерон К, Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. – СПб.: Питер, 2001. - 320 с.

¹⁰¹ Ляско А. Трансакционные издержки франчайзинговых и лизинговых контрактов // Вопросы экономики. – 2002. - №9. С. 66.

руководителей к корпоративной культуре. Каждая система обладает своей философией, принципами, особыми методами решения проблем и принятия решений, своей деловой практикой, своим кодексом ценностей, а также особой системой внутренних взаимоотношений. Вышеперечисленные компоненты и образуют понятие «корпоративная культура», выражающая так называемый дух организации¹⁰².

Рассматривая корпоративную культуру можно привести три основных элемента, приведенных на рис. 3.3.3¹⁰³:

Набор общих ценностей или доминирующих убеждений, определяющих приоритеты организации.

Набор норм поведения.

Символы и символические действия для развития и сохранения общих ценностей и норм.

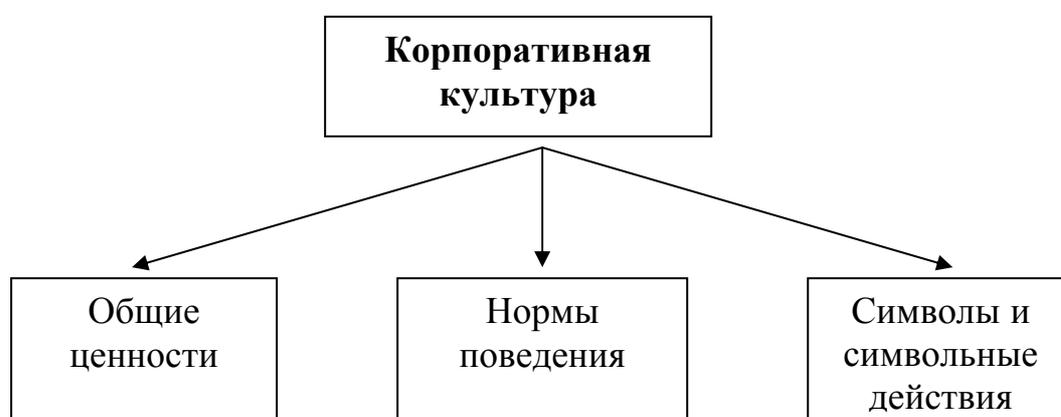


Рис. 3.3.3. Организационная культура

Рассмотрим вкратце эти три составляющие организационной культуры. В развитой культуре общие ценности носят общепринятый характер и определяют, что является важным с точки зрения ее субъектов, а что нет. Их можно разделить на стандарты и нормы, философию и правила и положения. Неправильно выбранные или выработанные стандарты и нормы работы системы управления могут привести к неэффективной работе всей системы. Персонал

¹⁰² Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с., См.: Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с., Теория организации: Учебник / Под. ред. В.Г. Алиева. – М.: Луч, 1999. – 416 с.

¹⁰³ Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2002 С. 482.

организации будет более верно понимать свои обязанности при четко выработанных правилах и положениях выполнения поставленных перед ним задач. Четко сформулированная философия организации определяет «фундамент» работы всей системы, непонимание целей может привести к преградам в определении руководством направлений развития организации. Нормы – это неформальные правила, влияющие на решения и действия всех членов системы, они способны обеспечить более эффективный контроль над целями, оценками и санкциями. Концепция норм должна состоять в том, чтобы работники разделяли общие ценности и не пытались от них уклониться. Выработка норм поведения в организации ведет к уменьшению конфликтов и недопонимания у персонала. Четко выбранный стиль руководства упрощает горизонтальные и вертикальные коммуникации. Отношение к работе и этика поведения напрямую влияют на осознание ответственности, ускоряют преемственность поколений. Благодаря символам и символическим действиям развиваются все корпоративные культуры. Количество этих символов огромно, рассмотрим несколько основных из них:

Основатель и оригинальная миссия. Стиль руководителя может быть мощным символом развития компании. Повлиять на культуру может еще и то, как тратит свое время руководитель.

Современные образцы для подражания. Современные персоны для подражания усиливают персонализацию и закрепление ценностей в коллективе.

Ритуалы. В формировании культуры так же участвуют ритуалы, связанные с рабочей жизнью системы.

Внутри системы эти ценности передаются через символы духовного и материального состояния. В конечном итоге, организационная культура проявляется в отношениях между людьми. Однако отношение между культурой и результатами работы зависит от содержания ценностей, которые утверждаются конкретной культурой. Структура организационной культуры представляет собой набор предположений, ценностей, верований и символов, следование которым помогает людям справиться с их проблемами.

Рассмотрим подробнее содержание организационной культуры. Так, Ф. Харрис и Р. Моран (1991) предлагают рассматривать конкретную организационную культуру на основе 10 характеристик¹⁰⁴:

Осознание себя и своего места в организации (различные культуры предлагают работникам или раскрыть или сокрыть свои внутренние настроения).

Коммуникационная система и язык общения (в зависимости от

¹⁰⁴ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. С. 425.

отраслевой, функциональной и территориальной принадлежности варьируют использование языка общения и невербальной коммуникации).

Внешний вид, одежда и представление себя на работе (разнообразные виды одежды и внешнего вида подтверждают наличие множественности микрокультур).

Что и как едят люди, привычки и традиции в этой области (разработана ли система питания для работников внутри организации или за ее пределами, вносит свои коррективы в связь культуры с результатами работы).

Осознание времени отношения к нему и его использование (создание временного распорядка, степень точности и относительности времени у работников).

Взаимоотношения между людьми (пути разрешения конфликтных ситуаций вызванных всеми имеющимися различиями между людьми);

Ценности и нормы (что люди ценят в своей жизни и как эти ценности сохраняются);

Вера во что-то и отношение или расположение к чему-то (вера в цель организации, отношение к коллегам, руководству и т. п.);

Процесс развития работника и научение (должно присутствовать осознание выполнения работы, процедуры информирования работников);

Трудовая этика и мотивация (отношение и ответственность за проделанную работу).

Все это помогает работникам понять и интерпретировать культуру, то есть придать свое значение событиям и действиям и сделать осмысленным свое рабочее окружение. Также нельзя упускать из виду то, что в системе, как правило, существуют одна преобладающая культура и культура ее частей. Эти различные субкультуры могут сосуществовать с одной общей культурой.

Регион, в одном из множества своих аспектов, представляет общность людей, и, безусловно, корпоративная культура представляет большую важность. Взаимоотношения инвестора и экономического субъекта, представляющего объект инвестирования, строятся более эффективно, если в сфере, где ведется эта инвестиционная деятельность, общие ценности, нормы поведения и вообще деловые взаимоотношения находятся на должном уровне. Это придает некий устойчивый, доверительный характер взаимоотношениям между экономическими агентами, а также ведет к стабильной деловой жизни во всем регионе.

Все рассмотренные аспекты транзакций управления можно представить в виде структурной схемы, приведенной на рис. 3.4.4.

Рассмотрев три вида транзакционных издержек, можно говорить о том, что любой экономический агент в своей деятельности стремиться к их уменьшению.

Деление транзакций на рационирование, сделку и управление имеет целью с наибольшей четкостью и простотой систематизировать издержки. Определив, какие конкретно издержки относятся к каждому из трех видов, имеет смысл перейти к определению условий их минимизации. Любая система стремится к снижению энтропии, то есть к переходу к минимальной неопределенности и максимальной стабильности, что проявляется в максимальной устойчивости системы. Эффективной же система будет тогда, когда удастся достигнуть стабильности на максимально длительном интервале времени. Графически данную систему можно представить в виде системного конфигуратора, который дает наиболее наглядное представление о взаимосвязи подсистем (рис. 3.3.4).

Из рис 3.3.5 видно, что каждая из составляющих (управление (R_1), рационирование (R_2), сделка (R_3)) лежат в своей плоскости, при этом все три плоскости пересекаются на общей прямой. Исходя из системного конфигуратора, можно сделать вывод о том, что каждая из полученных подсистем должна находиться в равновесии, для того чтобы обеспечить равновесие, а следовательно стабильность во всей статической модели. Стабильность может быть достигнута путем распределения равенства моментов каждой из подсистем, путем перемножения плеча и силы (плечо \times сила). При этом возникает вопрос, что же считать плечом, а что – силой? В данной ситуации, ответом могут быть ранги и финансы, то есть инвестиционные ресурсы. Определение рангов предусматривает участие экспертов, которые являются специалистами в законодательной, управленческой и коммерческой областях. При этом они независимо друг от друга должны проранжировать, то есть расставить приоритеты (оценки), каждому из подразделов каждой из подсистем. Эти расставленные ранги и будут являться для модели плечом, а притоки инвестиций - силой. Исходя из вышесказанного можно вывести новую, основанную на конфигураторе, графическую модель (рис. 3.3.6).

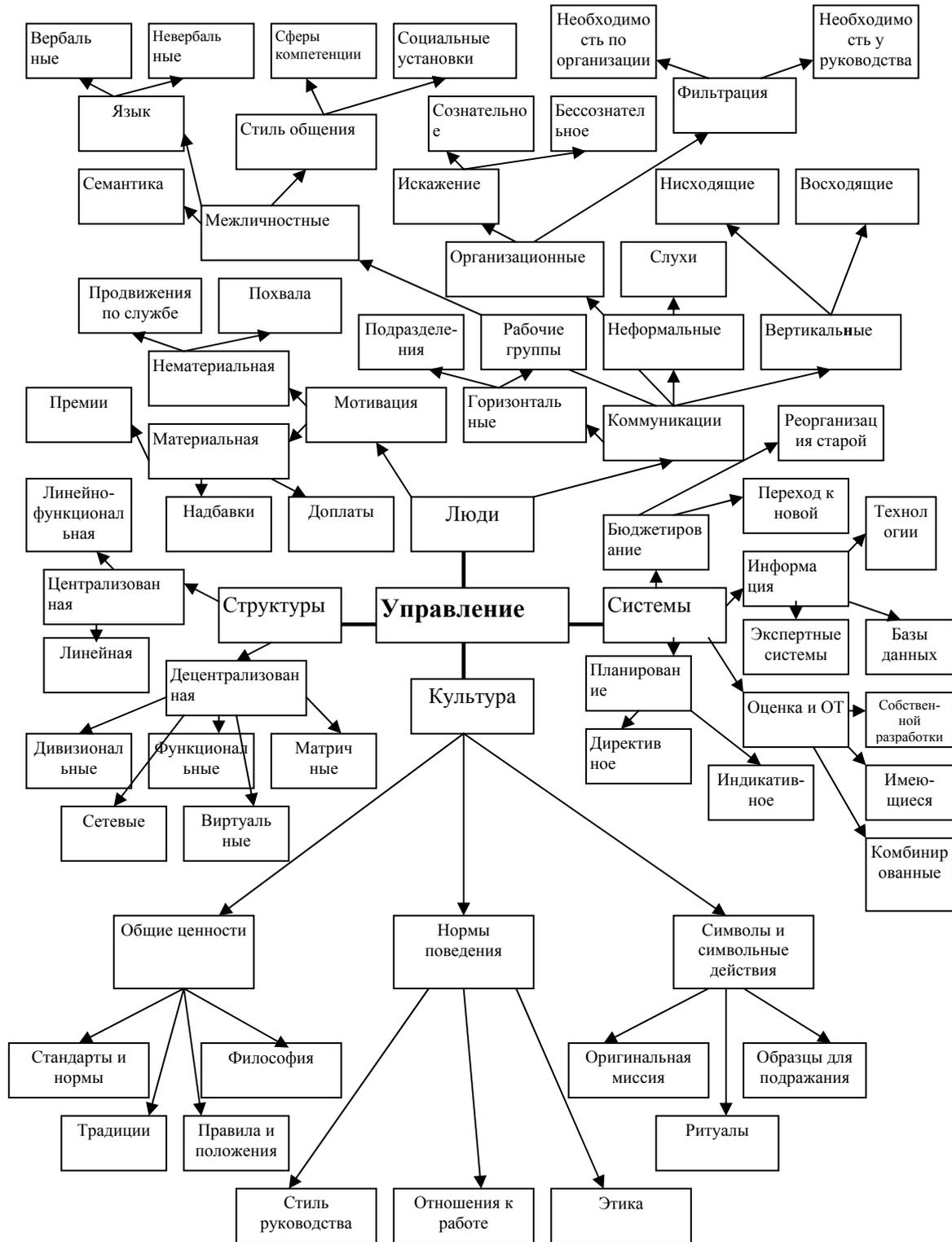


Рис. 3.3.4. Структурная схема транзакций управления



Рис. 3.3.5. Схема взаимосвязи подсистем транзакционных издержек

На рис. 3.3.6 ранги имеют обозначение R (R_1 – вес или ранг подсистемы категории управления, R_2 – вес подсистемы категории рационаирования, R_2 – вес подсистемы категории сделки), I_1 , I_2 , I_3 , – сила, в нашем случае – инвестиции, объем которых предусмотрен для четкого функционирования трех транзакционных видов (соответственно, управления, рационаирования и сделки). В точке переселения этих трех сил будет находиться максимально возможный эффект. Для достижения максимальной эффективности также должно выполняться условие равновесия, а вследствие этого выполняться другое необходимое условие, чем больший вес имеет ранг, тем более высоких финансовых потребностей необходимо для нормального функционирования этой подсистемы. При этом необходимо распределить инвестиции таким образом, чтобы каждая из подсистем

(рационализация, управление, сделка) находилась в равновесии, это является требуемым условием стабильности всей системы в комплексе, что в свою очередь ведет к достижению максимальной эффективности системы, путем нахождения в ней центра масс. Само нахождение решения равенства происходит путем составления системы линейных уравнений. Задачи подобного рода решаются в разделе линейного программирования¹⁰⁵ математики и информатики. На основании вышесказанного можно вывести алгоритм решения данной задачи (рис. 3.3.7).

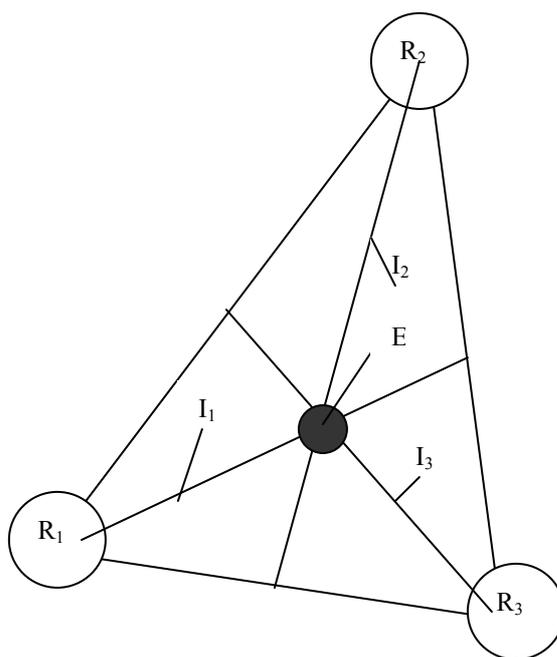


Рис. 3.3.6. Модель равновесия издержек

Данная модель предусматривает распределения общего объема инвестиций (I), по всем трем основным группам (I_R – рационализация, I_U – управление, I_S – сделка). Произведение каждой из групп на ранг (RI_R , RI_U , RI_S) дает объем инвестиций необходимый группе. Далее идет разбивка каждой из групп на части. Эти части предусматривают нахождение необходимых объемов инвестирования для оптимального развития каждой из подгрупп транзакционных издержек. Завершающим этапом задачи является составление систем линейных уравнений с последующим их решением.

¹⁰⁵ Данко П.Е., Попов А.Г., Кожевникова Т.Я. Высшая математика в упражнениях и задачах. Ч. I: Учебное пособие для студентов вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1980 – с. 292–294.

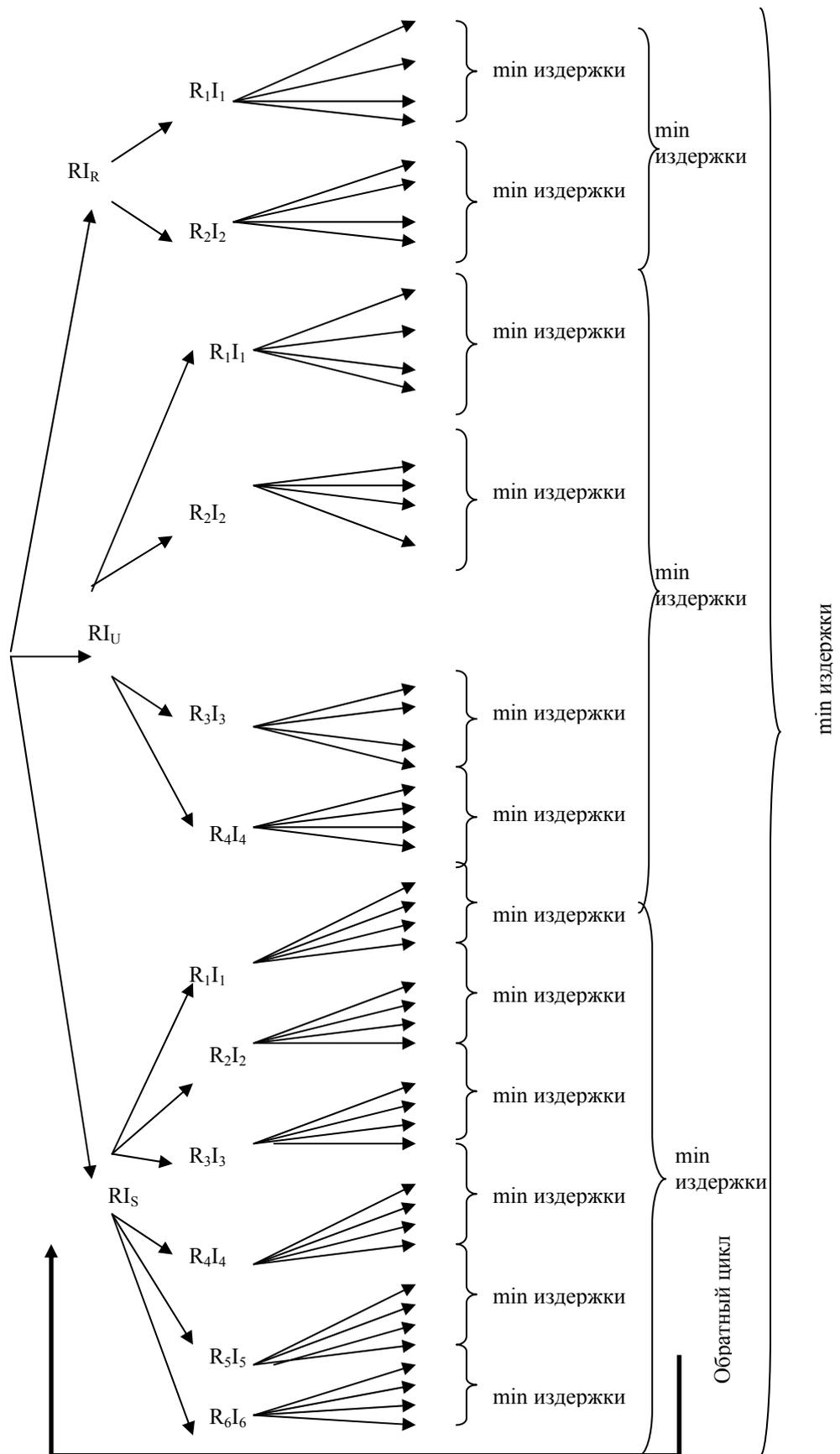


Рис. 3.3.7. Алгоритм решения задачи линейного программирования

Следует отметить, что данный алгоритм предусматривает возможность нахождения издержек во всех трех категориях транзакций. При этом должно соблюдаться условие минимизации, то есть издержки рационализации, сделки и управления, каждая в отдельности, должны быть минимальны. Из этого следует, что транзакционные издержки минимальны и во всей системе. Если эти критерии выполняются, следовательно, система максимально эффективна.

Если критерии не выполняются, то необходим обратный цикл, то есть нужно определить причину неоптимальности, объяснить ее, и, если есть смысл, - устранить. Это можно сделать за счет нахождения ошибки в распределении рангов подсистемы или же определить неточность в объеме тех финансовых средств (инвестиций), которые были затрачены на реализацию данной программы.

Перечень вопросов и заданий

1. Дайте определение транзакций управления.
2. Охарактеризуйте основные элементы в концептуальной схеме анализа организаций.
3. Какое значение имеет коммуникационный процесс в структуре транзакций управления?
4. Какие затраты в коммуникационном процессе имеют наибольшее значение?
5. Что такое обратная связь и чем она так важна в процессе обмена информацией?
6. Определите влияние корпоративной культуры на инвестиционный процесс.
7. Какую экономическую систему называют эффективной?
8. Что собой представляет модель равновесия издержек?
9. Поясните алгоритм решения задачи минимизации издержек.
10. Что необходимо сделать, если экономическая система неэффективна при первом пересчете?

Список литературы

1. Данко П.Е., Попов А.Г., Кожевникова Т.Я. Высшая математика в упражнениях и задачах. Ч. I: Учебное пособие для студентов вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1980.
2. Джон ван Маурик. Эффективный стратег: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
3. Лафта Дж.К. Управленческие решения: Учебное пособие. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2002 г. - 304 с.: ил.

4. Лекции по методам вычислений. М.К. Гавурин. - М.: Гл. ред. физ.-мат. литературы изд-ва «Наука», 1971.
5. Линейное программирование. Ашманов С.А. – М.: Наука, гл. ред. физ.- мат. литературы, 1981.
6. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал с. Стратегический процесс / Пер с англ под ред Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336 с.
8. Тренев Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. – М.: Издательство ПРИОР, 2003 - 288 с.
9. Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2002. — 448 с.
10. Хамел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня/ Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2002. — 288 с.

Раздел 4. Инвестирование предприятий и комплексов в регионе

Тема 4.1. Инвестиционная политика топливно-энергетического комплекса региона

В любой промышленно развитой стране топливно-энергетический комплекс (ТЭК) является важнейшим элементом развития экономики. Обеспечение хозяйствующих субъектов топливно-энергетическими ресурсами – это необходимое условие существования современного производства.

В России значение ТЭК особенно велико. Во-первых, в климатических условиях России обеспечение топливом и электроэнергией экономики и населения становится жизненно важным фактором существования целых регионов. Во-вторых, огромные запасы природных топливных ресурсов обеспечивают России большую часть поступлений средств от их экспорта. В-третьих, сегодня топливно-энергетический комплекс – это огромное хозяйство, состоящее из тысяч предприятий нефтяной, газовой, угольной промышленности, обеспечивающих наполнение бюджетов всех уровней. Только налоги, перечисленные предприятиями топливно-энергетического комплекса за последний год, обеспечили почти 50% всех доходов федерального бюджета¹⁰⁶. Вместе с тем, топливно-энергетический комплекс имеет в России высокую социальную значимость. Многие крупные предприятия комплекса являются градообразующими. Они не только обеспечивают занятость большинства населения, но и львиную долю поступлений в местные бюджеты.

Российская Федерация является одной из ведущих энергетических держав мира, которая уступает лишь США по масштабам производства энергетических ресурсов. Она обладает большими запасами топливно-энергетических ресурсов как уже открытых, так и потенциальных. В мировых разведанных запасах доля России составляет: нефти – 13, природного газа – 36, угля – 12 (по прогнозным запасам – 30), горючих сланцев – 50%. Обеспеченность запасами топливно-энергетических ресурсов представлена в таблице 4.1.1¹⁰⁷

¹⁰⁶ Генералов С.В. ТЭК сегодня. // Научно-аналитический журнал ТЭК, 1998. - № 3-4. С. 2

¹⁰⁷ Сизоненко А. С. Анализ и оценка финансового состояния хозяйственной деятельности предприятий газовой отрасли. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. С. 35.
Следует отметить, что данные, взятые из различных источников, могут не совпадать, поэтому в данной работе представлены средние значения основных показателей.

Обеспеченность запасами топливных ресурсов РФ Таблица 4.1.1

	Природный газ, трл. м ³	Нефть, т	Уголь, т	Сланцы, т
Балансовые запасы, млрд.	47,5	20	201	1,2
Объём добычи, млрд.	0,59	0,3	0,261	0,0023
Обеспеченность, лет	80	60	770	520

При всей значимости топливно-энергетического комплекса в настоящее время предприятия основных его отраслей переживают не лучшие времена. Для эффективного использования имеющегося потенциала необходима чётко сформулированная, научно обоснованная и воспринятая обществом государственная долгосрочная энергетическая политика. Формирование такой энергетической политики проходило в несколько этапов, и в настоящее время на базе ранее разработанных концепций и стратегий определены основные направления энергетической стратегии на период до 2020 года¹⁰⁸, которая одобрена Правительством Российской Федерации 23 ноября 2000 года.

Главной целью энергетической стратегии на период до 2020 года является определение путей и формирование условий безопасного, эффективного и устойчивого функционирования энергетического сектора, а также формирование системы взаимоотношений субъектов ТЭК, потребителей и государства, обеспечивающих достижение заданных целей энергетической политики в реальных условиях функционирования¹⁰⁹.

В энергетической стратегии на основе анализа реальных сценариев и параметров ожидаемого социально-экономического развития страны и прогнозируемой конъюнктуры мирового энергетического рынка оценены роль и возможности энергетики России, а также задачи государства в формировании и реализации долгосрочной энергетической политики.

энергетическая стратегия России на период до 2020 года определяет ряд общих принципов государственной политики по институциональным преобразованиям в сфере естественных монополий, основными из которых являются: сохранение интегрированных хозяйственных структур с одновременным совершенствованием их структуры и увеличением финансовой прозрачности; более четкое выделение основных сфер деятельности в пределах каждой естественной монополии.

¹⁰⁸ Мастепанов А.М. Аспекты энергетической стратегии России // Научно-аналитический журнал ТЭК, 2001. - №2, С.30.

¹⁰⁹ Энергетическая стратегия России на период до 2020г. // Российская бизнес-газета, 30 сентября 2003г. №38 (428), 7 октября 2003г. №39 (429)

Каждая естественная монополия будет реформироваться индивидуальными способами, средствами и темпами с учетом ее особенностей. Утверждены основные направления реструктуризации РАО «ЕЭС России».

Реструктуризация РАО «ЕЭС России», реформирование всей электроэнергетики страны позволят достичь намеченных на перспективу объемов производства и потребления электроэнергии.

В энергетической стратегии России на период до 2020 года предусмотрено поэтапное совершенствование хозяйственных отношений в газовой отрасли, которое должно исходить из принципов сохранения Единой системы газоснабжения России как важнейшего федерального объекта, обеспечивающего надежность газоснабжения страны, и ОАО «Газпром» как вертикально-интегрированной компании. Нужны четкая последовательность действий и расчет возможных последствий. Важнейшим этапом ее реализации является реформирование рынка газа. Представленный в апреле 2001 года проект концепции рынка газа предлагал эволюционную модель его реформирования. Эта модель предусматривает создание комплекса, прежде всего, экономических условий для приоритетного развития независимых производителей газа и обеспечения самофинансирования отрасли в целом.

Предлагаемая модель предусматривает создание конкурентной среды на основе постепенной замены жесткого государственного регулирования рынка, в том числе в ценовой и тарифной сфере, на применение антимонопольного контроля за действиями субъектов рынка, занимающих на нем доминирующее положение.

Основные выводы стратегии. Первый: достижение целей и задач социально-экономического развития страны невозможно без коренного повышения эффективности производства и использования топлива и энергии. Второй: до 3/4 прироста потребностей в топливно-энергетических ресурсах в рассматриваемом периоде может и будет удовлетворяться за счет мероприятий по энергосбережению, включая структурную перестройку экономики, и только 1/4 — за счет прироста производства топлива и энергии.

Топливо-энергетический комплекс, как отмечает В.З. Карданов, – «базовый сектор народного хозяйства страны или региона, определяющий активную воспроизводственную жизнедеятельность экономики и населения. Выступает залогом научно-технического и социально-экономического благополучия и безопасности государства»¹¹⁰. ТЭК включает ряд отраслей

¹¹⁰ См.: Карданов В.З. Клиометрический анализ реформирования ТЭК России – основы ее устойчивого развития. - М.: Издательство РАГС, 2001. С.5.

промышленности (в том числе топливные и энергетические), науку, объекты социальной и коммунально-бытовой сферы, что представлено на рис. 4.1.1.

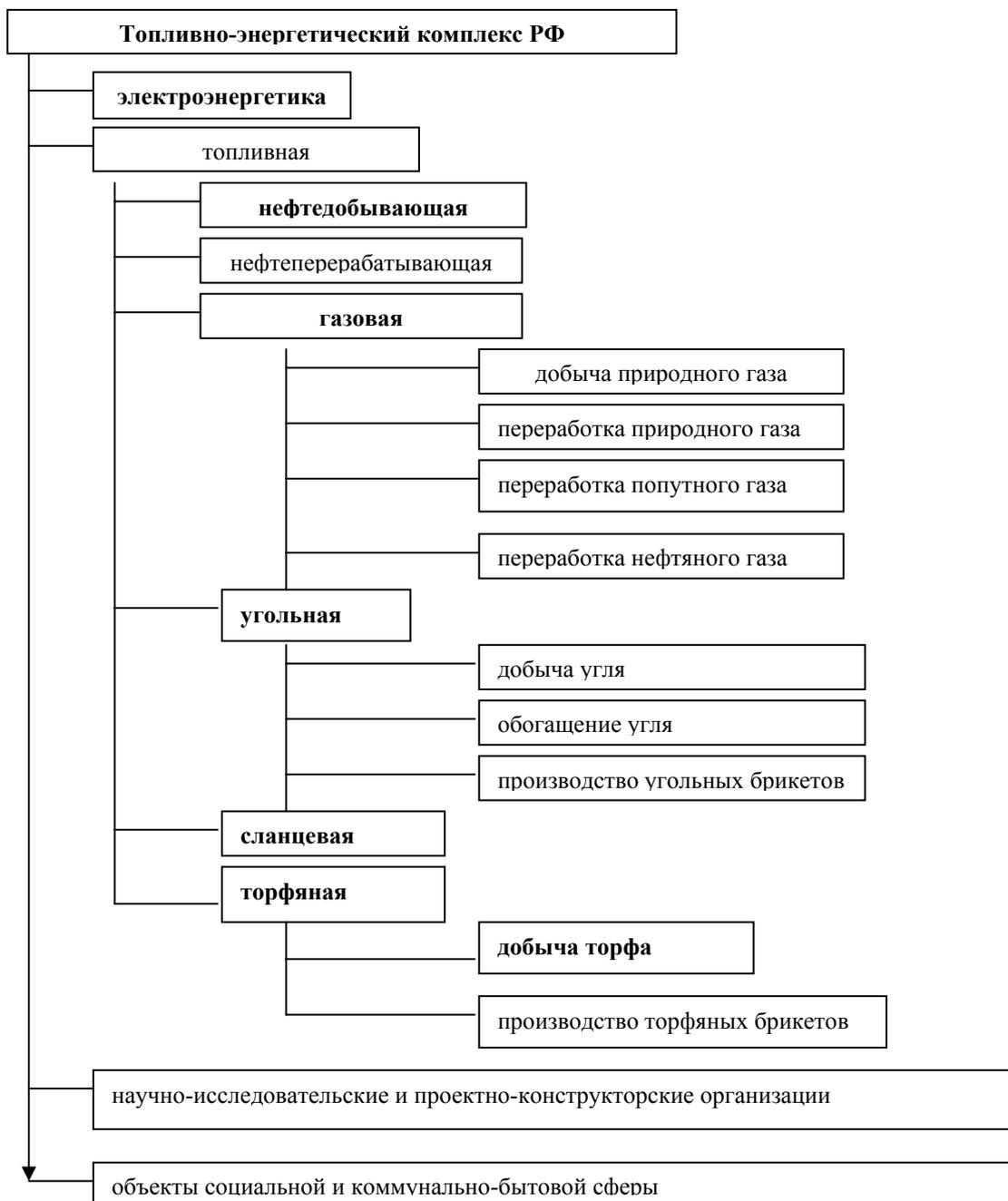


Рис. 4.1.1. Состав топливно-энергетического комплекса Российской Федерации

Предприятия топливно-энергетического комплекса объединены общей целью, которая заключается в удовлетворении потребностей народного хозяйства в топливе, тепле, электроэнергии. По состоянию на 01.01.2001 г. топливно-энергетический комплекс России насчитывал 2 911 предприятий и акционерных обществ, что составляет 1,7 % от общего количества предприятий промышленности. Удельный вес продукции ТЭК в 2000 г. составил 25,4 %¹¹¹.

Как видно из таблицы 4.1.2, топливно-энергетический комплекс на рубеже веков по многим позициям занял в народном хозяйстве России лидирующие позиции.

Доля топливно-энергетического комплекса в экономике Российской Федерации¹¹²

Таблица 4.1.2

№№ пп	Показатель в 1999г.	Россия	ТЭК	Доля ТЭК,%
1	Товарная продукция промышленности в действующих ценах, млрд. руб. в % к 1995 г. (в сопоставимых ценах)	2995 100	709 96	23,7
2	Экспорт, млрд. руб.	71,8	30,9	43,0
3	Поступление налогов и сборов в федеральный бюджет, млрд. руб.	308,3	103,9	33,5
4	Капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения за счет источников финансирования: в действующих ценах, млрд. руб. в % к 1995 г. (в сопоставимых ценах)	600,0 67,2	159,3 75,0	26,6
5	Численность промышленно-производственного персонала за 11 месяцев 1999 г., млн. человек	10,6	1,6	15,1
6	Дебиторская задолженность в промышленности (с учетом трубопроводного транспорта) на 01.12.99, млрд. руб.	1144	640	55,9
7	Кредиторская задолженность в промышленности (с учетом трубопроводного транспорта) на – 01.12.99, млрд. руб.	1655	759	45,9

К предприятиям топливно-энергетического комплекса, в первую очередь, можно отнести предприятия добывающие и

¹¹¹ Экономика отрасли. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 50 с.

¹¹² См.: Карданов В.З. Клиометрический анализ реформирования ТЭК России – основы ее устойчивого развития. – М.: Издательство РАГС, 2001. С.61

перерабатывающие топливные ресурсы: нефтяной, газовой, угольной, торфяной и сланцевой промышленности.

В 2001 году отмечалось увеличение добычи и производства всех основных видов энергоносителей, за исключением природного газа. Динамика производства основных видов топлива представлена на рис. 4.1.2¹¹³.

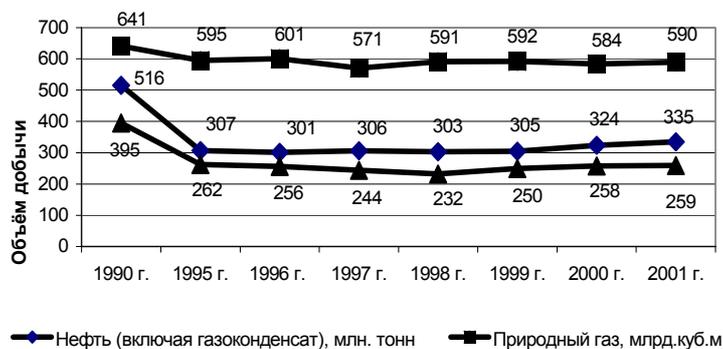


Рис. 4.1.2. Динамика добычи основных видов топливных ресурсов.

К 2001 г., по сравнению с 1988-1990 гг., когда были достигнуты наибольшие для России объёмы производства энергоносителей, добыча нефти сократилась на 35 %, угля – на 34,4 %. В наименьшей степени за этот период снизилась добыча природного газа – всего 7,9 %. В то же время за последние годы в ТЭК России наметилась тенденция к стабилизации производства топливно-энергетических ресурсов¹¹⁴.

Предприятия ТЭК внесли крупный вклад в формирование основных финансово-экономических показателей Российской Федерации. По данным Госкомстата России, за январь-сентябрь 2001 года доля произведённой продукции отраслями ТЭК в общем объёме промышленной продукции составляет более 25%¹¹⁵. Причём в структуре произведённой продукции отраслями ТЭК (рис. 4.1.3), лидирующее место занимают нефтедобывающая промышленность (45,65%) и электроэнергетика (33,17%). На рис. 4.1.4 видно, что темп роста выпуска произведённой продукции отраслями ТЭК в январе-сентябре 2001 г. составил 125,9 %, по отношению к соответствующему периоду 2000 года, причём наиболее высокие темпы были достигнуты в угольной промышленности (150,9%).

¹¹³ Данные представлены по материалам: Экономика отрасли. Серия «Учебники и учебные пособия». - Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 50 с.

¹¹⁴ Андрианов В. «Мировая энергетика и энергетика России» // Экономист. - № 2, с. 33-38.

¹¹⁵ Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. - М.: Родина-Про, 2002. С. 405

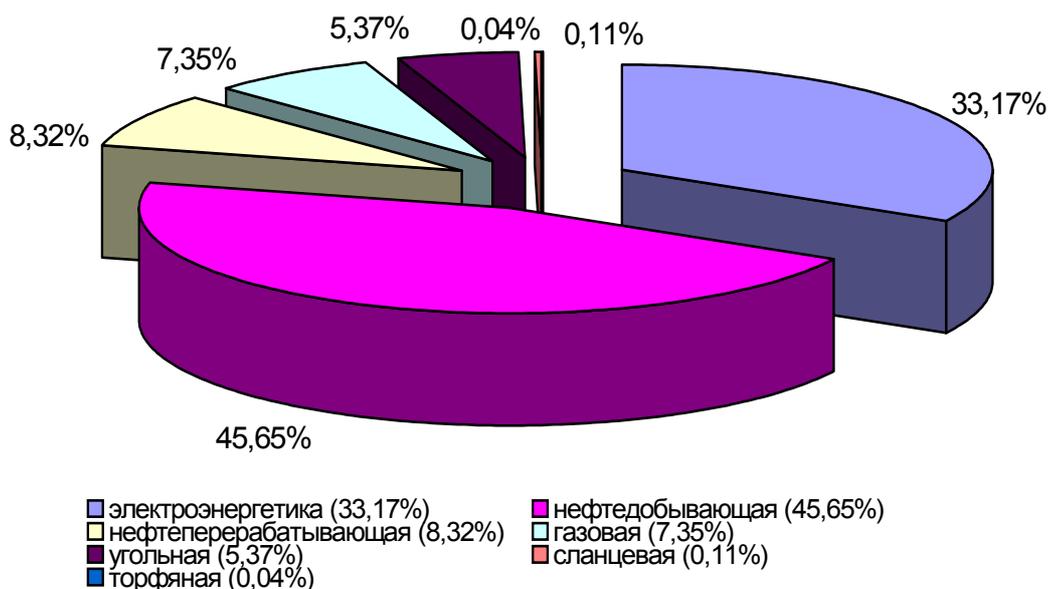


Рис. 4.1.3. Структура производства промышленной продукции отраслями ТЭК в январе-сентябре 2001 г.

К топливно-энергетическому комплексу можно отнести системы транспортировки топлива и продуктов его переработки, к которым относятся нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, теплотрассы, линии электропередач.

Источниками энергии может служить не только ископаемое топливо, но и альтернативные или возобновляемые источники, которые в России получили название нетрадиционных. К ним относятся энергия солнца, ветра, энергия рек и водотоков, приливов, волн, энергия биомассы (дрова, бытовые и сельскохозяйственные отходы животноводства, птицеводства, лесозаготовок, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности), геотермальная энергия, а также рассеянная тепловая энергия (энергия воздуха, воды океанов, морей и водоёмов).

Теоретический потенциал солнечной энергии, поступающий на Землю в течение года, превышает все извлекаемые запасы органического топлива в 10-20 раз. А экономический потенциал возобновляемых источников энергии в настоящее время оценивается в 20 млрд. т.у.т.¹¹⁶ в год, что в два раза превышает объём годовой добычи всех видов органического топлива.

¹¹⁶ т.у.т. – тонны условного топлива.

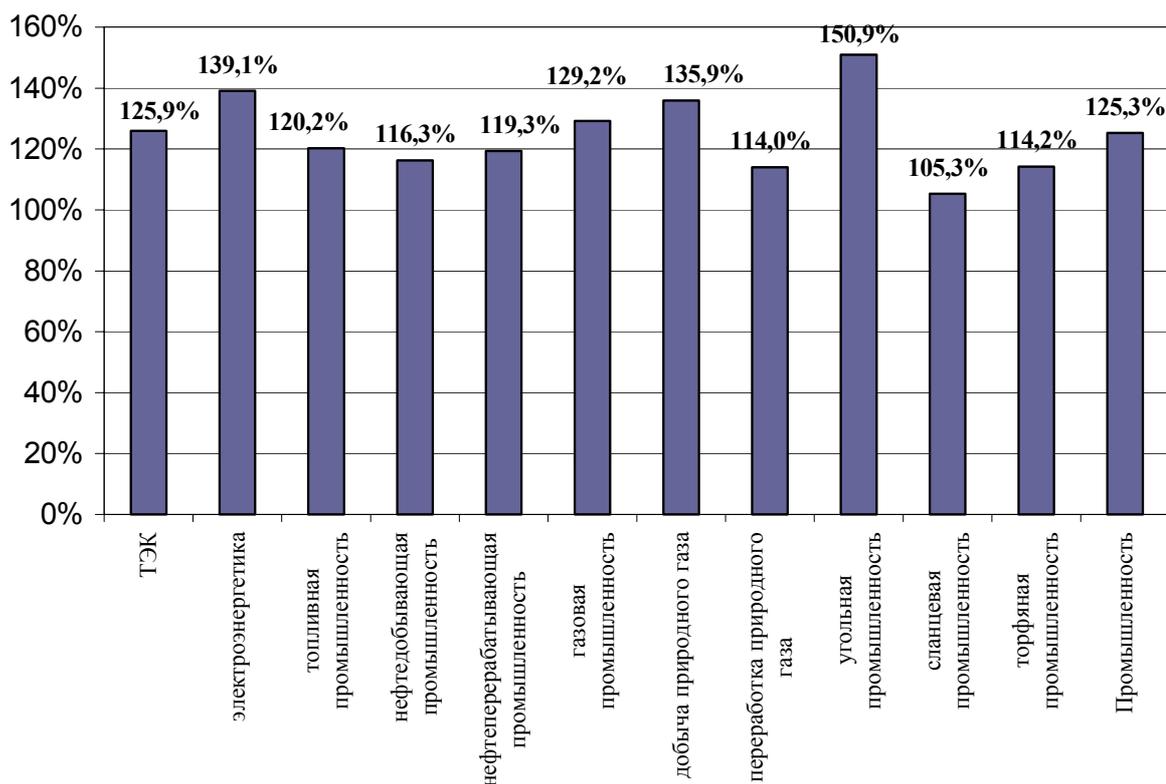


Рис 4.1.4. Темпы роста производства продукции отраслей ТЭК в 2001 г.

Установленная мощность ветроустановок в мире увеличилась с 6172 МВт в 1996 г. до 12000 МВт в 1999 году, причём ведущей страной по использованию данного вида энергии является Германия (37% от общемировых значений), а доля России не превышает 0,033%.

Установленная мощность геотермальных электростанций возросла с 678 МВт в 1970 г. до 8000 МВт в 2000 г, на долю США приходится 27,85 % общемировых значений, Россия же использует не более 0,29 %. Установленная мощность геотермальных тепловых установок за последние 20 лет возросла с 1950 МВт до 17175 МВт.

Использование солнечной энергии в 1999 году составило 200 МВт. Годовые темпы роста за последние 20 лет составляют 30%. Страны-лидеры: США - 60 МВт, Япония – 80 МВт, Германия – 50 МВт, ... Россия – 0,5 МВт.

Экономический потенциал гидроэнергии в мире составляет 8100 млрд. КВт.ч., установленная мощность всех гидроэлектростанций – 669000 МВт, вырабатываемая электроэнергия – 2691 млрд. КВт.ч, то есть экономический потенциал используется на 33 %. В России эти

данные составляют, соответственно 600 млрд. КВт.ч., 43940 МВт., 157,5 млрд. КВт.ч. и 26 %¹¹⁷.

Данные свидетельствуют, что при наличии неплохих разработок оборудования практически по всем видам ВИЭ¹¹⁸ и экономически эффективного потенциала 270 млн. т.у.т. (без крупных гидростанций и дров) фактически используется 1,5 млн. т.у.т. Россия катастрофически отстаёт по объёму использования ВИЭ.

В 2000 году сохранились позитивные тенденции развития атомной энергетики Минатома России. Атомная энергетика России выработала в 2000 г. 130,3 млрд. КВт.ч. электроэнергии и стала первой из российских промышленных отраслей, превысивших максимальный советский уровень годовой выработки электроэнергии. Общие показатели работы атомной энергетики в 2000 г. представлены в таблице 4.1.3¹¹⁹.

Таблица 4.1.3

Общие показатели работы атомной энергетики в 2000г.

Объём продукции	109,3 % к 1999 году
Гражданская продукция	109,4 % к 1999 году
Оборонный комплекс	106,8 % к 1999 году
Электроэнергия (1999 год – 121,6 млрд. КВт.ч)	130,3 млрд. КВт.ч

Основными потребителями топливных ресурсов являются объекты электро- и теплоснабжения, промышленные котельные и предприятия коммунально-бытового сектора экономики.

Таким образом, топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – это система, включающая в себя предприятия топливной промышленности, предприятия, вырабатывающие различные виды энергии, и системы транспортировки топлива.

Топливо-энергетический комплекс, представленный топливной промышленностью (газовой, нефтяной и торфяной), электроэнергетикой и теплоэнергетикой, имеет огромное значение и для Владимирской области. От его эффективной работы зависит общее состояние экономики региона.

Газоснабжающими предприятиями во Владимирской области являются ООО «Владимиррегионгаз», РАО «Владимироблгаз» и районные тресты, входящие в общую структуру РАО «Владимироблгаз». Основной целью деятельности этих предприятий является организация бесперебойного обеспечения газом

¹¹⁷ Данные представлены на основании материалов: Андрианов В. Мировая энергетика и энергетика России // Экономист, 2000, № 2, С. 33-40. и Безруких. П.П. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии. // Научно-аналитический журнал. ТЭК, 2002, № 2.

¹¹⁸ ВИЭ – возобновляемые источники энергии

¹¹⁹ Основные итоги деятельности атомной отрасли в 2000 году.//Научно-аналитический журнал. ТЭК, 2001, № 2.

газифицированных объектов, расположенных во Владимирской области.

Основным энергоснабжающим предприятием области является АО «Владимирэнерго», которое объединяет в своём составе 10 обособленных предприятий с общим числом работающих 4875 человек. Энергосистема обеспечивает централизованное электроснабжение потребителей на территории 29000 кв. км. с населением более 1,6 млн. человек и теплоснабжение областного центра. В настоящее время АО «Владимирэнерго» находится в стадии реформирования.

Теплоснабжение территории Владимирской области осуществляется предприятиями АО «Владимирэнерго», ООО «Владимиртеплогаз», муниципальными и производственными котельными, а также объектами децентрализованного теплоснабжения.

Как видно из таблицы 4.1.4. в период с 2000 по 2002 годы наблюдается постепенное увеличение доли производства отраслей ТЭК в общем объёме произведённой промышленной продукции. Необходимо отметить, что в основном данный рост обеспечен ростом производства электроэнергии, так как доля топливной промышленности незначительна.

Таблица 4.1.4

Динамика изменения доли отраслей ТЭК в общем объёме производства промышленной продукции во Владимирской области¹²⁰

Наименование показателя	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Электроэнергия, %	9,3	9,8	11,4
Топливно-промышленность, %	0,1	0,2	0,1
ТЭК, %	9,4	10,00	11,5

Из всех видов топливно-энергетических ресурсов Владимирская область располагает лишь небольшими ресурсами торфа. Практически всё топливо завозится в область из других районов РФ: газ – 2,8 млрд. м³ (из Западной Сибири); уголь – 323 тыс. тонн (из Кузнецкого угольного бассейна); продукты нефтепереработки – 647 тыс. тонн, в том числе 405 тыс. тонн топочного мазута, 112 тыс. тонн автобензина, 130 тыс. тонн дизельного топлива¹²¹.

¹²⁰ По материалам информационно-методических бюллетеней Администрации Владимирской области.

¹²¹ Федеральный Справочник «Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России» - М.: «Родина-Про». 2001 – 118с.

Спад в экономике области сопровождался также падением потребления топливных ресурсов. За 1991-2001 годы потребление газа сократилось в 1,6 раза, угля – в 6,5 раза, топочного мазута – 32,8 раза, автобензина – в 51 раз, дизельного топлива – в 26,8 раза. Лишь в 1999 году наметилась тенденция к росту потребления газа, который составил 2542,604 млн. м³ или 0,1 % по сравнению с 1997 годом, а в 2001 году рост потребления газа составил 309,4 млн. м³ или 11,2 % (табл. 4.1.5)¹²².

Таблица 4.1.5

Динамика потребления топливно-энергетических ресурсов во Владимирской области

Топливо-энергетические ресурсы	1991 г.	1995 г.	1997 г.	1999 г.	2001 г.
Газ, млн. куб.м.	2757,4	2401	2370	2542	2852
Уголь, тыс. тонн	718	752	846	323	110
Топочный мазут, тыс. тонн	1050	453	479	405	32
Автобензин, тыс. тонн	255	149	105	112	5
Дизельное топливо, тыс. тонн	349	160	121	130	13

Таким образом, топливно-энергетический комплекс имеет огромное значение как для России, так и для Владимирского региона. Как было сказано, Российская Федерация обладает большими запасами топливно-энергетических ресурсов, но Владимирская область ориентируется на привозное топливо, что и является главной проблемой развития данного комплекса. В структуре потребления топливных ресурсов Владимирской области характерна высокая доля природного газа. Эти два факта являются основными особенностями развития ТЭК в регионе.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27 января 1996 года № 60¹²³ федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим руководство топливно-энергетическим комплексом Российской Федерации, а также координацию деятельности предприятий и организаций электроэнергетики, нефтяной, газовой, угольной промышленности, систем нефтепродуктообеспечения, магистральных трубопроводов нефти, газа и множества других организаций топливно-энергетического комплекса, является Министерство топлива и энергетики Российской Федерации (Минтопэнерго России).

¹²² Госкомстат России: Владимирский областной комитет государственной статистики. Потребление топлива, теплоэнергии и электроэнергии по городам и районам области и отраслям экономики за 1999 год, 5-7 с.

¹²³ Постановление Правительства РФ от 12.08.1998 № 938 «О Государственном энергетическом надзоре в РФ»

В соответствии с Положением о государственном энергетическом надзоре в Российской Федерации, утверждённым Постановлением Правительства РФ от 12.08.98 № 938¹²⁴ органом, осуществляющим «контроль за техническим состоянием и безопасным обслуживанием электрических и теплоиспользующих установок потребителей электрической и тепловой энергии, оборудования и основных сооружений электростанций, электрических и тепловых сетей энергоснабжающих организаций, рациональным и эффективным использованием электрической и тепловой энергии, нефти, газа, горючих сланцев и продуктов их переработки на предприятиях и в организациях»¹²⁵, является Государственный энергетический надзор в РФ, который входит в систему Минтопэнерго РФ и объединяет действующие в топливно-энергетическом комплексе надзорные организации и инспекции.

Практически все предприятия топливно-энергетического комплекса РФ являются естественными монополистами в своей сфере деятельности и требуют государственного регулирования. Органом, осуществляющим государственное регулирование цен на электрическую и тепловую энергию, а также цен на природный газ и транспорт нефти и нефтепродуктов на федеральном уровне, является Федеральная энергетическая комиссия Российской Федерации (ФЭК РФ). За границами прав ФЭК РФ остались регулирование цен на мазут и уголь.

Данные органы исполнительной власти регулируют деятельность предприятий топливно-энергетического комплекса на федеральном уровне.

На региональном уровне органами, регулирующими деятельность предприятий топливно-энергетического комплекса, являются, прежде всего, управления государственного энергетического надзора в субъектах РФ и органы законодательной и исполнительной власти субъектов РФ в лице Департамента государственного регулирования ТЭК Администрации Владимирской области¹²⁶, задачей которого является обеспечение социально-экономического развития региона любого уровня на основе эффективного, надёжного и безопасного энергоснабжения при

¹²⁴ Постановление Правительства РФ от 12.08.1998 № 938 «О Государственном энергетическом надзоре в РФ»

¹²⁵ Положение о департаменте государственного энергетического надзора и энергосбережения Министерства энергетики Российской Федерации от 25.12.00

¹²⁶ Во Владимирской области на основании Постановления Губернатора от 19.06.03 № 309 региональная энергетическая комиссия Администрации Владимирской области была переименована в департамент государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Администрации Владимирской области

минимальных затратах на производство, преобразование, транспорт и потребление энергоносителей.

В соответствии с энергетической стратегией на период до 2020 года одной из основных целей региональной энергетической стратегии является чёткое разделение обязанностей, прав и ответственности по управлению сферой энергоснабжения между федеральными и региональными органами власти. За снабжение регионов топливом и энергией, в первую очередь, отвечают региональные органы исполнительной власти. Задачи федеральных органов – создание регионам таких условий, которые бы обеспечивали им выполнение этих функций, формирование необходимой нормативно-правовой базы и осуществление координации межрегиональных энергетических связей внутри России.

В соответствии с Постановлением губернатора от 22.01.02. № 31¹²⁷ определяются методологические, организационные и правовые вопросы ценообразования на электрическую и тепловую энергию, а также размера платы за услуги по передаче электроэнергии по сетям на территории Владимирской области. Руководствуясь п. 2.2 данного Постановления, государственному регулированию подлежат тарифы на электрическую и тепловую энергию, отпускаемую энергоснабжающими и электросетевыми организациями, потребителям, расположенным на территории Владимирской области (кроме организаций, находящихся в муниципальной собственности, для которых тарифы устанавливаются органами местного самоуправления). Однако для энергоснабжающих организаций, находящихся в муниципальной собственности, государственное регулирование применяется при условии передачи органами местного самоуправления в адрес администрации области полномочий по установлению тарифов на электрическую и тепловую энергию.

В условиях истощения производственного потенциала ТЭК на первый план выходят решение проблемы нехватки инвестиционных ресурсов для поддержания нормального воспроизводственного процесса в его отраслях, формирование благоприятного инвестиционного климата для обеспечения необходимого притока инвестиций, генерирующих экономический рост как внутри ТЭК, так и вне его¹²⁸.

Привлечение в российскую экономику инвестиций как отечественных, так и иностранных, остается одной из наиболее

¹²⁷ Постановление Губернатора Владимирской области от 22.01.02. № 31 «Об утверждении Положения о государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию во Владимирской области».

¹²⁸ Конопляник А. Инвестиции в ТЭК – ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России. – 2000. - № 4.

острых проблем переходного периода. Преодоление глубокого инвестиционного кризиса в ряде ключевых отраслей российской экономики выдвигается в число важнейших задач государственной экономической политики.

Вложения в широких масштабах инвестиций как в экономику РФ, так и ее отдельных регионов, должно преследовать долговременные, стратегические цели создания цивилизованного, социально-ориентированного общества. Готовность инвесторов к вложению капиталов в том или ином государстве зависит от существующего в нем инвестиционного климата. Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну (регион, отрасль).

Инвестиционный климат (привлекательность) предопределяется комплексом разнообразных факторов, перечень и влияние которых могут различаться и изменяться в зависимости как от состава инвесторов, так и от производственно-технических особенностей инвестируемого производства, качества его экономического развития в прошлом, настоящем и будущем.

Как известно, инвестиции характеризуются потенциальной выгодой и риском. В соответствии с этим инвестиционный климат можно рассматривать в плоскости «потенциал - риск».

Говоря об инвестиционной привлекательности Владимирской области, можно отметить, что она является одной из наиболее развитых в экономическом отношении в Центральном районе России. По данным Госкомстата РФ, по объему валового регионального продукта она находится на 36-м месте среди субъектов РФ и входит в число первых пяти из двенадцати областей Центрального района¹²⁹. По многим видам продукции область имеет значительный удельный вес в объеме производства в целом по России и занимает заметное место среди субъектов Российской Федерации. Владимирская область отличается политической стабильностью, согласованностью действий исполнительных и представительных органов власти.

Стали традиционными ежегодные областные экономические совещания (или конференции), на которых определяются принципиальные направления реформирования экономики, эффективное взаимодействие власти и бизнеса. Постоянно совершенствуются формы и методы поддержки хозяйствующих субъектов, для этого активно используются административные, экономические и правовые инструменты. Важную роль в

¹²⁹ Программа развития Владимирской области на 2000-2003 гг. - Владимир, 2003. С.7

экономической жизни играют общественные формирования: Торгово-промышленная палата, Лига оборонных предприятий, Союзы стекоделов и легкой промышленности и т. д.¹³⁰.

Для ускорения темпов проведения реформ администрацией области совершенствуется комплексная система приема капиталов, включающая в себя как финансовое, так и организационно-информационное стимулирование инвестиционной деятельности. Реализуется областная адресная инвестиционная программа, которая в 2002 году профинансирована в объеме 167,8 млн. руб.¹³¹.

На территории Владимирской области принят ряд нормативных документов, в соответствии с которыми предприятия, реализующие инвестиционные проекты, получают налоговые льготы на срок окупаемости проекта. Среди них Законы Владимирской области: "Об основах промышленной политики во Владимирской области"; "О бюджетном процессе и бюджетном устройстве области"; "Об областной программе привлечения иностранных инвестиций на территории области до 2005г." и др. В областной целевой программе привлечения иностранных инвестиций определены основные направления деятельности региональных органов государственной власти в сфере внешних инвестиций¹³². В их числе меры по совершенствованию инвестиционного законодательства, улучшению информационного и организационного обеспечения инвестиционного процесса, подготовке управленческих кадров в инвестиционной сфере.

С целью дальнейшего повышения инвестиционных возможностей, привлечения иностранного капитала и создания эффективных предприятий с иностранными инвестициями на территории области разработан проект региональной карты с указанием мест наиболее целесообразного вложения инвестиций, исходя из состояния природных ресурсов, количества и качества трудовых ресурсов, объема основного капитала и уровня прогрессивных технологий, имеющих место в рассматриваемой местности.

В целях унификации законодательства Владимирской области в сфере инвестиционной деятельности и создания благоприятного инвестиционного климата на территории области в 2002 году принят Закон Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области». В соответствии с

¹³⁰ По материалам экономического управления Администрации Владимирской области.

¹³¹ Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области. Итоги социально-экономического развития области в 2002 г., Владимир 2003, с. 77

¹³² Там же, с. 103

ним как российским, так и иностранным инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность, предоставляются различные формы государственной поддержки. Это не только налоговые льготы (по налогу на прибыль и имущество), но и предоставление бюджетных и инвестиционных налоговых кредитов, отсрочек (рассрочек) по уплате налоговых платежей, предоставление государственных гарантий областного бюджета и осуществление прямых государственных инвестиций. Основанием для получения государственной поддержки является реализация одобренного инвестиционного проекта¹³³.

Всего с 1997 по 2002 годы в экономику Владимирской области привлечено иностранных инвестиций на сумму 366 млн. долл. США¹³⁴.

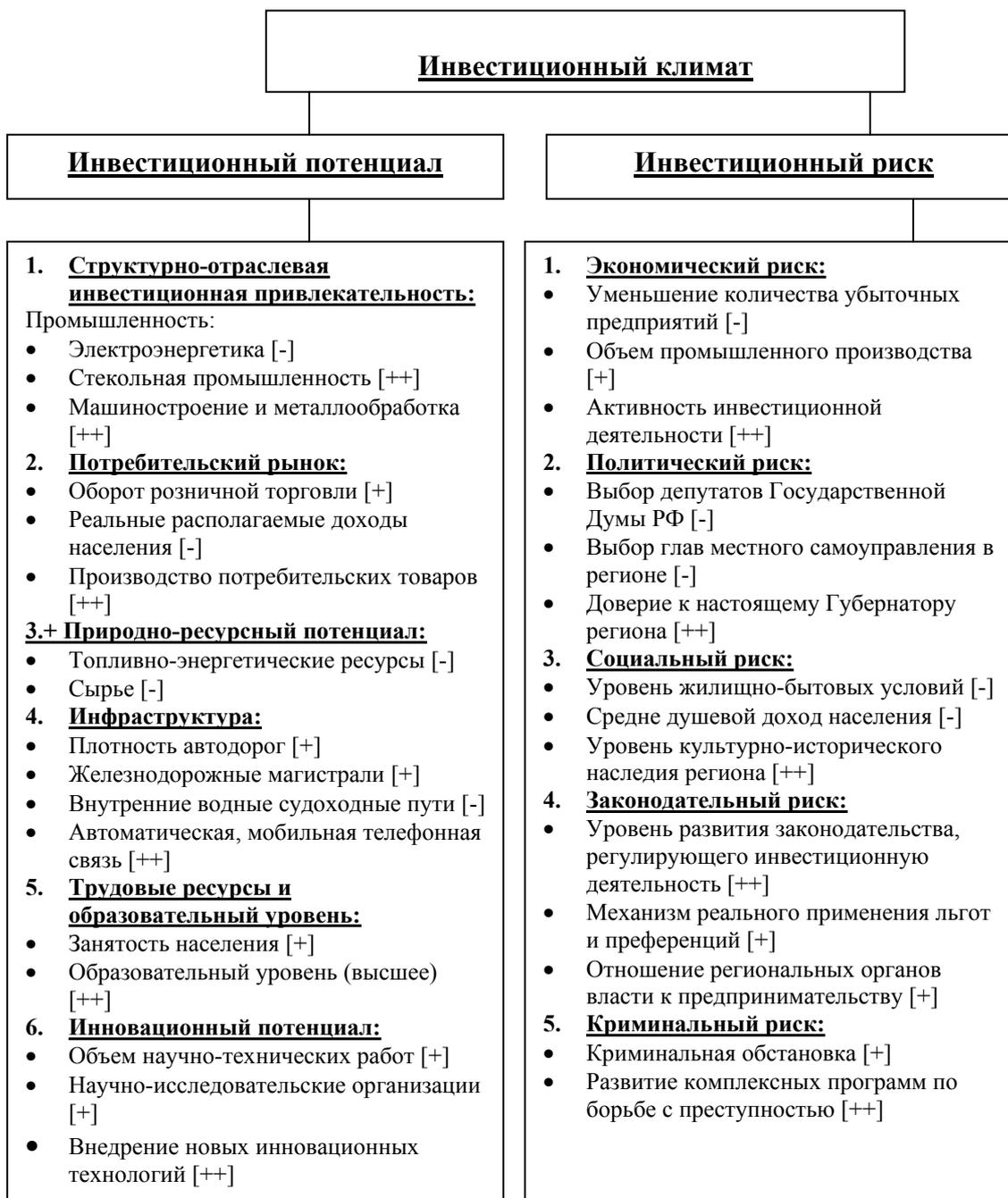
Действия Администрации Владимирской области способствовали улучшению инвестиционного климата региона. В период за 2001 – 2002 гг. во Владимирской области существенно снизился инвестиционный риск. Об этом свидетельствуют данные рейтингового агентства «Эксперт РА». По инвестиционному рейтингу, опубликованному в журнале «Эксперт» в декабре 2002 года, Владимирская область среди 89 субъектов Российской Федерации занимает 35 место по интегральному рейтингу инвестиционного потенциала и 12 место по интегральному рейтингу инвестиционного риска (в 2001 году по этому показателю регион находился на 36 месте). Кардинальное снижение инвестиционного риска во многом связано с наработкой стимулирующего инвестиционного законодательства и наличием в области долгосрочной инвестиционной стратегии¹³⁵.

По многим показателям инвестиционная привлекательность Владимирской области заметно улучшилась, что отражено на рис. 4.1.5.

¹³³ Инвестиционные предложения организаций Владимирской области Владимир, 2003 г., с. 10

¹³⁴ по данным Департамента внешнеэкономических связей Администрации Владимирской области

¹³⁵ Г. Марченко, О. Мачульская Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2001-2002 годы. // Эксперт № 45, 2.12.2002 – с. 90 - 114



Примечание: [++] – Позитивный характер изменения общего показателя инвестиционной привлекательности;
[+] – Показатель инвестиционной привлекательности без значительных изменений;
[-] – Отрицательный показатель инвестиционной привлекательности

Рис. 4.1.5. Оценка изменений региональных составляющих инвестиционной привлекательности¹³⁶

¹³⁶ Подробнее см.: А.В.Боровкова. Инвестиционная привлекательность региона: потенциал и риски. Сборник научных трудов ВЗФИ «Развитие экономических и социальных процессов в регионе в новых условиях хозяйствования», ч.2, г. Владимир, 2003г., с.3-17

С точки зрения финансовых вложений наиболее привлекательны следующие отрасли региональной промышленности: стекольная и пищевая, цветная металлургия, электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, в том числе электротехническая и автомобильная.

Опрос коммерческих организаций области, проведенный методом анкетирования, показал необходимость привлечения внешних инвестиций на сумму 2 847 млн. руб.

Отраслевое распределение инвестиционных проектов показано в таблице 4.1.6¹³⁷.

Отраслевое распределение инвестиционных проектов Таблица 4.1.6

№ п/п	Отрасль	Кол-во проектов	Объем инвестиций (млн. руб.)	
			Всего	Доля в объеме
1	Машиностроение	15	1668,5	58,61%
2	Стекольная	2	76,893	2,70%
3	ПСМ	3	467,659	16,43%
4	Легкая	9	156,47	5,50%
5	Пищевая	1	12,733	0,45%
6	Туризм	4	464,71	16,32%

Несмотря на то, что проекты в топливно-энергетическом комплексе в основном осуществляются без заимствования внешних инвестиций, а реализуются с привлечением средств бюджетов различных уровней и населения, за период с 2000 по 2003 годы в регионе построено 590 км газовых сетей, из них в городах и рабочих поселках - 319 км, в сельской местности – 271 км, введено вновь и переведено на использование природного газа в качестве топлива 116 котельных. На проведение газификации было затрачено из всех источников финансирования свыше 480 млн. руб.

Природный газ получили 388 организаций и предприятий промышленности и коммунально-бытового обслуживания. Газифицировано 11,3 тыс. квартир, переведено с использования сжиженного газа на природный газ 27,7 тыс. квартир¹³⁸.

Фактические инвестиции в электроэнергетику региона приведены в таблице 4.1.7¹³⁹.

По данным ОАО «Владимирэнерго», в период 1997-2002 гг. введено в строй и реконструировано линий электропередач общей протяжённостью около 900 км (см. табл. 4.1.8).

¹³⁷ «Инвестиционные предложения организаций Владимирской области» Издательство Администрации Владимирской области, г. Владимир, 2003г., с. 14.

¹³⁸ Программа социально-экономического развития Владимирской области на 2004-2006гг.

¹³⁹ Там же

Таблица 4.1.7

Фактические инвестиции в электроэнергетику
Владимирской области в 2000-2003гг.

Наименование	Инвестиции, тыс. руб.			
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	1 полугод. 2003 г.
ОАО «Владимирэнерго»	152277	132786	211927	50654
ОПП (горсети)	579	15003	18132	13604
Всего:	152856	147789	230059	64258

Ввод в строй и реконструкция линий электропередач Таблица 4.1.8

	35 кВ и выше		6-10 кВ		0,4 кВ	
	План (км.)	Факт (км.)	План (км.)	Факт (км.)	План (км.)	Факт (км.)
1997	74,5	86,3	167	157	96	105
1998	96,6	90,9	96,6	90	49	46
1999	30	30	51	51	41	23
2000	45,5	8,5	172	31	111	6,5
2001	22,75	7,75	86,9	0	61,8	12,6
2002	40	28	67,3	80,4	79,6	28,73
ИТОГО:	309,35	251,45	640,80	409,40	438,40	221,83

Несмотря на проводимую инвестиционную политику в топливно-энергетическом комплексе Владимирской области, объем инвестиций явно недостаточен для проведения широкой модернизации производства и дальнейшего обеспечения потребителей природным газом. Назрела потребность в проведении специальных исследований по выявлению дополнительных источников финансирования программ реформирования и модернизации ТЭК региона.

Важнейшими проблемами развития ТЭК на современном этапе являются нерациональная структура топливно-энергетического баланса как страны в целом, так и региона в частности, а также резкое ухудшение состояния сырьевой базы комплекса и порядок недропользования.

Нерациональная структура топливно-энергетического баланса обусловлена тем, что в топливообеспечении фактически превалирует один вид топлива – природный газ, а в отдельных регионах и крупных городах использование газа достигает 85–95%¹⁴⁰.

Причина — искусственная дешевизна газа, благодаря чему последний активно вытесняет другие виды топлива, и вместо энергосберегающей мы имеем энергозатратную экономику.

Предлагаемая в «Энергетической стратегии» структура топливно-энергетического баланса (спрос, экспорт и производство) на

¹⁴⁰ Федеральный Справочник «Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России». - М.: «Родина-Про», 2001г. – 16 с.

долгосрочную перспективу предусматривает диверсификацию потребления энергоносителей при стабилизации доли газа на уровне не более 50%, значительное увеличение использования обогащенного угля и энергии АЭС¹⁴¹.

Как было сказано выше, в структуре потребления топливных ресурсов Владимирской области также характерна высокая доля природного газа. С целью определения потребности во всех видах топлива на 2003г., необходимого для выработки тепловой энергии, производимой энергоснабжающими предприятиями региона всех форм собственности, и выделения объемов топлива на население и социальную сферу, Департаментом госрегулирования ТЭК Администрации Владимирской области сформирован топливный баланс на основании данных, представленных 451 предприятием по 1385 котельным.

В 2003 году использование топливного баланса области позволило решить следующие проблемы:

- обеспечение природным газом предприятий и организаций, вырабатывающих тепловую энергию на нужды социально-бытовой сферы и населения, в полном объеме и по государственным ценам;

- распределение финансовой помощи органам местного самоуправления на подготовку к отопительному сезону, в части затрат на приобретение топлива;

- обеспечение органов местного самоуправления полной информацией о потребности во всех видах топлива на производство тепловой энергии для коммунального сектора в соответствии с расчетами, проведенными с помощью «Автоматизированной системы (АС), анализа и оперативного регулирования тарифов на тепловую энергию от котельных Владимирской области».

Топливный баланс Владимирской области на 2004 год содержит данные 22-х муниципальных образований по 1626 котельным (504 предприятия) с итоговыми результатами по объемам производства и потребления тепловой энергии, а также топлива всех видов в натуральном выражении, в том числе для населения и социальной сферы.

В 2004 году количество обследованных объектов увеличилось на 241 единицу за счет выявления неучтенных котельных по сельским округам. По некоторым территориям количество котельных уменьшилось, что объясняется реорганизацией теплоснабжающих предприятий (закрытие малых котельных и передачей их нагрузки более мощным).

¹⁴¹ АЭС – атомные электростанции.

По основному виду топлива котельные, включенные в топливный баланс 2004 года, распределяются следующим образом¹⁴², представленным в таблице 4.1.9.

Таблица 4.1.9

Распределение котельных по видам топлива

Наименование основного вида топлива	Количество котельных в ТБ-2004г.
Природный газ	572
Мазут	114
Уголь	501
ПБТ	27
Дрова	270
Торф	7
Электроэнергия	135

В перспективе топливный баланс может позволить оптимизировать схемы теплоснабжения городов и населенных пунктов Владимирской области.

Данные топливного баланса могут быть использованы в работе финансовых структур для формирования бюджетов территориальных образований.

Чтобы переломить негативные тенденции и достигнуть намеченных энергетической стратегией показателей, необходима активная государственная позиция по регулированию баланса производства и распределения энергоносителей.

Второй важнейшей проблемой ТЭК является резкое ухудшение состояния сырьевой базы комплекса и отсутствие требуемого порядка недропользования. Основными недостатками в недропользовании являются слабый контроль за обеспечением рационального использования недр и эффективностью разработки месторождений, а также отсутствие необходимых полномочий по государственному регулированию отношений недропользования у федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих государственную политику в области добычи горючих полезных ископаемых.

Топливо-энергетический комплекс Владимирской области является одним из устойчиво работающих хозяйствующих субъектов региона. Вместе с тем в организациях ТЭК сохраняются механизмы и условия хозяйствования, неадекватные принципам рыночной экономики, действует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК.

Основными факторами, сдерживающими развитие комплекса, являются:

высокая (более 50%) степень износа основных фондов;

¹⁴² По материалам Департамента госрегулирования ТЭК Администрации Владимирской области.

сокращение числа вводимых в действие новых производственных мощностей;

дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование;

деформация соотношения цен на взаимозаменяемые энергоресурсы, которая привела к отсутствию конкуренции между ними и изменила структуру спроса, характеризующуюся чрезмерной ориентацией на газ и снижение доли иных видов топлива;

- отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного энергетического рынка.

С целью переориентации деятельности ТЭК на работу в рыночных условиях, изыскания дополнительных источников роста и модернизации производства предстоит осуществить реформирование предприятий отрасли как в рамках Российской Федерации, так и в регионе.

Основными задачами предстоящего реформирования электроэнергетики области являются¹⁴³:

создание эффективно работающего рынка электроэнергии, функционирующего на принципах конкурентного ценообразования и отбора поставщиков, исключающих дискриминацию любых его добросовестных участников;

формирование эффективного механизма снижения издержек как в сфере производства (генерации), передачи и оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, так и в сфере ее потребления путем повышения эффективности использования энергии;

создание привлекательного инвестиционного климата в электроэнергетике и привлечение необходимого объема инвестиций для возмещения выбывающих и роста генерирующих мощностей, модернизации и реконструкции отрасли;

поэтапная ликвидация перекрестного субсидирования между различными группами потребителей электроэнергии в целях обеспечения доступности электроэнергии, в том числе путем создания системы поддержки групп потребителей с низким уровнем доходов;

стимулирование энергосбережения во всех сферах экономики;

сохранение и развитие единой инфраструктуры электроэнергетики, включающей магистральные сети и систему диспетчерского управления.

Вследствие реформирования организаций-монополистов топливно-энергетического комплекса для функционирования единой системы ТЭК в России и в том числе во Владимирской области

¹⁴³ По данным Департамента госрегулирования ТЭК Администрации Владимирской области.

требуется единая политика и идеология, которые по настоящему не сформированы из-за смены собственников ранее государственных объектов.

В соответствии с действующим законодательством и программой действий Администрации Владимирской области в социально экономической сфере тарифная политика во Владимирской области строится на основе обеспечения потребителей энергоресурсами, безубыточного функционирования и дальнейшего развития организаций по производству и передаче энергоресурсов, включаемых в сферу регулирования, максимального обеспечения баланса интересов производителей и потребителей энергоресурсов.

Разница между ростом тарифов на энергоресурсы и уровнем жизни населения ведет к негативным социальным последствиям, в том числе неплатежам за потребленную электрическую и тепловую энергию. Проводимая тарифная политика при установлении тарифов на энергоресурсы и плату за услуги по их передаче позволяет:

- рассматривать затраты отдельно по видам регулируемой деятельности;
- обеспечивать прозрачность составляющих тарифов;
- выделять отдельно стоимость производства и передачи энергоресурсов до конечного потребителя;
- устанавливать двухставочные и зонные тарифы на электроэнергию;
- формировать тарифы для населения и бюджетных организаций, исходя из принципов экономической обоснованности и программ экономического и социального развития; не допускать установления льготных тарифов за счет других потребителей, без указания источников компенсации;
- оптимизировать схемы энергоснабжения муниципальных образований области;
- проводить работу по установлению единого тарифа на тепловую энергию.

По состоянию на 1 октября 2003 года тарифы на тепловую энергию утверждены для 164 предприятий. Величина затрат, исключенных региональной энергетической комиссией из расчетов тарифов на тепловую энергию в связи с экономической необоснованностью, составила 320,2 млн. рублей.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными источниками инвестиций могут быть:

- собственные средства предприятий;
- бюджетное финансирование различных инвестиционных проектов и программ;

- инвестиционная составляющая тарифа на продукцию и услуги;
- кредиты банков и других организаций;
- внешние инвестиции.

Необходимо заметить, что для осуществления крупномасштабных инвестиций и крупных инвестиционных программ требуется эффективная государственная поддержка. По оценке Минэкономки России потребность ТЭК в инвестициях за счёт всех источников финансирования к 2006 году составит около 68,8 млрд. долл., а к 2015 – 101,3 млрд. долл.¹⁴⁴, что подтверждает необходимость разработки инвестиционной политики с целью определения наиболее перспективных направлений расходования инвестиционных ресурсов, нахождения источников инвестирования и другое.

Перечень вопросов и заданий

1. Перечислите отрасли входящие в состав ТЭК. В чём заключается роль ТЭК для экономики страны?
2. Какова структура запасов топливно-энергетических ресурсов в РФ? Как оценивается обеспеченность запасами топливных ресурсов РФ?
3. Назовите основные положения Энергетическая стратегия России на период до 2020г.
4. Прокомментируйте основные тенденции развития отраслей ТЭК РФ.
5. Какие отрасли ТЭК имеют наибольший рост производства продукции в 2001 г.? Чем, на Ваш взгляд, это можно объяснить?
6. Перечислите основные органы управления ТЭК на федеральном, региональном и местном уровне.
7. Какова структура ТЭК Владимирского региона? Назовите основные особенности и проблемы его развития? Какие вы видите пути решения накопившихся проблем?
8. Что понимается под инвестиционным климатом региона? Назовите факторы, определяющие инвестиционную привлекательность в регионе?
9. Какие отрасли являются наиболее привлекательными для вложения инвестиций?
10. Перечислите основные источники инвестирования отраслей ТЭК.

¹⁴⁴ Конопляник А. Инвестиции в ТЭК – ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России, 2000. № 4.

Список литературы

1. Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. М.: Родина-Про, 2001-2002 г.
2. Андрианов В. Мировая энергетика и энергетика России // Экономист № 2.
3. Безруких П.П. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии. // ТЭК № 2, 2002 г.
4. Карданов В.З. Клиометрический анализ реформирования ТЭК России – основы ее устойчивого развития. М.: Издательство РАГС, 2001
5. Конопляник А. Инвестиции в ТЭК – ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России № 4 2000 г.
6. Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2001-2002 годы. // Эксперт № 45, 2.12.2002.
7. Мастепанов А.М. Аспекты энергетической стратегии России // ТЭК №2, 2001г.
8. Постановление Губернатора Владимирской области от 22.01.02. № 31 «Об утверждении Положения о государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию во Владимирской области».
9. Постановление Правительства РФ от 12.08.1998 № 938 «О Государственном энергетическом надзоре в РФ».
10. Российская бизнес-газета 30 сентября 2003г. №38 (428), 7 октября 2003г. №39 (429), «Энергетическая стратегия России на период до 2020г.».

Тема 4.2. Инвестиционная политика развития электроэнергетики региона

Исторически развитие электроэнергетики России проходило на основе поэтапного объединения и организации параллельной работы региональных энергетических систем с формированием межрегиональных объединенных энергосистем и их объединением в составе Единой электроэнергетической системы (ЕЭС). Создание единой целостной системы, несмотря на сохраняющуюся проблему слабости сетевых связей между Европейской частью России и Сибирью, между Сибирью и Дальним Востоком, является важнейшим завоеванием отечественной электроэнергетики. Именно это дает колоссальные потенциальные возможности экономии затрат за счет эффективного управления перетоками электрической энергии (мощности) и служит дополнительным инструментом повышения

надежности системы энергоснабжения в стране. Однако целостность сетевого хозяйства РАО "ЕЭС России", возможность управления системой из единого центра имеют значение, далеко выходящее за рамки технических и экономических аспектов. По сути, единая энергетическая система России является не только важнейшим фактором интеграции народнохозяйственного комплекса страны, но и целостности всего российского государства.

В настоящее время ЕЭС России остается самым крупным в мире высокоавтоматизированным комплексом, обеспечивающим производство, передачу и распределение электроэнергии и централизованное оперативно-технологическое управление этими процессами.

Потенциал российской электроэнергетики (см. табл. 4.2.1) полностью обеспечивает потребности российских товаропроизводителей и населения в электрической энергии и выполнение договорных обязательств по экспортным поставкам электрической энергии. Техническую основу российской электроэнергетики составляют 440 тепловых и гидравлических электростанций мощностью соответственно 132,1 и 43,8 млн. кВт и 9 атомных электростанций мощностью 22,1 млн. кВт.

Таблица 4.2.1

Наиболее крупные электроэнергетические предприятия России

Наименование электростанции	Установленная мощность, МВт
<i>1. Тепловые электростанции:</i>	
- Сургутская ГРЭС 2	4800
- Рефринская ГРЭС 2	3800
- Костромская ГРЭС	3600
<i>2. Гидроэлектростанции:</i>	
- Саяно-Шушенская ГЭС	6400
- Красноярская ГЭС	6000
- Братская ГЭС	4500
<i>3. Атомные электростанции:</i>	
- Курская АЭС	4000
- Ленинградская АЭС	4000
- Балаковская АЭС	4000
<i>4. Теплоэлектроцентрали</i>	
- ТЭЦ 23 Мосэнерго	1410
- ТЭЦ 26 Мосэнерго	1410
- ТЭЦ 25 Мосэнерго	1370

Протяженность линий электропередач всех классов напряжений составляет 2,67 млн. км, в том числе свыше 150,69 тыс. км основных системообразующих ЛЭП напряжением свыше 220 кВ.

РАО «ЕЭС России» является составной частью электроэнергетики России. В холдинг РАО «ЕЭС России» входят 73 вертикально-интегрированных компании (АО-Энерго), сетевой бизнес в лице Федеральной сетевой компании, оперативно-диспетчерское управление в лице Системного оператора, 31 Федеральная электростанция и 9 электростанций, находящихся в стадии строительства. Кроме того, в холдинг входят научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, а также энергостроительные организации и целый ряд вспомогательных и непрофильных бизнесов.

В производственные мощности РАО «ЕЭС России» входят более 400 тепловых и гидравлических станций, установленная мощность которых составляет 156 тыс. МВт, или около 72% от общей установленной мощности предприятий российской энергетики. Общая протяженность линий магистральных электропередач составляет 2,7 млн. км, или 96% от общероссийской протяженности.

В настоящее время структура электроэнергетики представляет собой следующую схему (рис. 4.2.1):



Рис. 4.2.1. Структура электроэнергетической отрасли России

Федеральное государственное унитарное предприятие "Российский государственный концерн по производству электрической и тепловой энергии на атомных станциях" (концерн "Росэнергоатом") было образовано в 1992 г. для осуществления централизованного государственного управления девятью из десяти атомными станциями России. В настоящее время концерн "Росэнергоатом" был преобразован в генерирующую компанию путем присоединения к нему действующих и строящихся атомных станций, а также предприятий, обеспечивающих их эксплуатацию и научно-техническую поддержку. Сегодня в состав единой генерирующей компании - концерн "Росэнергоатом" входят все 10 российских АЭС в составе 30 энергоблоков общей установленной мощностью 22242 МВт. Атомные станции наделены статусом филиалов, а обеспечивающие предприятия - дочерних предприятий генерирующей компании.

Основные направления деятельности концерна: эксплуатация АЭС, экономическое, финансовое и коммерческое обеспечение выполнения функций эксплуатирующей организации, централизованный сбыт по единому тарифу производимой электроэнергии, инвестиционная деятельность, международное сотрудничество в области повышения безопасности АЭС, подготовка персонала.

Открытое акционерное общество "Владимирэнерго" является основным энергоснабжающим предприятием Владимирской области. ОАО "Владимирэнерго" образовано в 1984 году и является дочерним акционерным обществом РАО "ЕЭС России".

ОАО "Владимирэнерго" объединяет сегодня в своем составе коллективы 10 обособленных предприятий с общим числом работающих 4875 человек. Энергосистема обеспечивает централизованное электроснабжение потребителей на территории 29000 кв. км с населением более 1,6 млн. человек и теплоснабжение областного центра г. Владимира.

Протяженность линий электропередач (ВЛ) всех классов напряжений составляет 21,3 тыс. км., в том числе:

ВЛ-220-110кВ - 2 887 км;

ВЛ-35-10/0,4кВ - 18,4 тыс.км.

Протяженность трубопроводов магистральных тепловых сетей ОАО «Владимирэнерго» составляет 84 км, диаметр трубопроводов – от 300 до 1000 мм.

Организационная структура ОАО «Владимирэнерго» выглядит следующим образом, представленным на рисунке 4.2.2.

Основным генерирующим источником является Владимирская ТЭЦ, которая сегодня обеспечивает до 40% общей потребности области в электроэнергии и до 70% - централизованное теплоснабжение областного центра. До 60% потребности области в электроэнергии обеспечивается за счет ее покупки на ФОРЭМ из соседних энергосистем.

РАО "ЕЭС России" - основной производитель электроэнергии в России. Установленная мощность электростанций Холдинга РАО "ЕЭС России" на начало 2003 года составила 155,6 тыс. МВт¹⁴⁵.



Рис. 4.2.2. Организационная структура ОАО «Владимирэнерго»

Электростанции Холдинга в 2002 году выработали 617,4 млрд. кВтч, в том числе ТЭС – 504,3 млрд. кВтч, ГЭС – 113,1 млрд. кВтч. Производство электрической энергии в Холдинге в 2002 году составило 69,4% от общей выработки электроэнергии в РФ. Динамика производства электрической энергии представлена на рисунке 4.2.3., а по Владимирской области – на рисунке 4.2.4. (в том числе на одного работающего – см. рис. 4.2.5).

Участие предприятий Холдинга в производстве электрической энергии по Российской Федерации приведено в таблице 4.2.2.

¹⁴⁵ Годовой отчет об итогах деятельности РАО ЕЭС России за 2002 г.

Таблица 4.2.2

Участие предприятий Холдинга в производстве
электрической энергии по Российской Федерации

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.
Производство электроэнергии предприятиями Холдинга, млрд. кВтч.	622,8	626,8	617,4
Доля Холдинга в производстве электрической энергии по Российской Федерации, %	71,0	70,3	69,4
Производство электроэнергии Владимирской ТЭЦ, ОАО «Владимирэнерго», млн. кВтч.	1872,5	2097,3	2003,1
Доля Владимирской ТЭЦ в производстве электрической энергии по Российской Федерации, %	0,30	0,33	0,32

**динамика производства электрической
энергии, млрд кВтч**

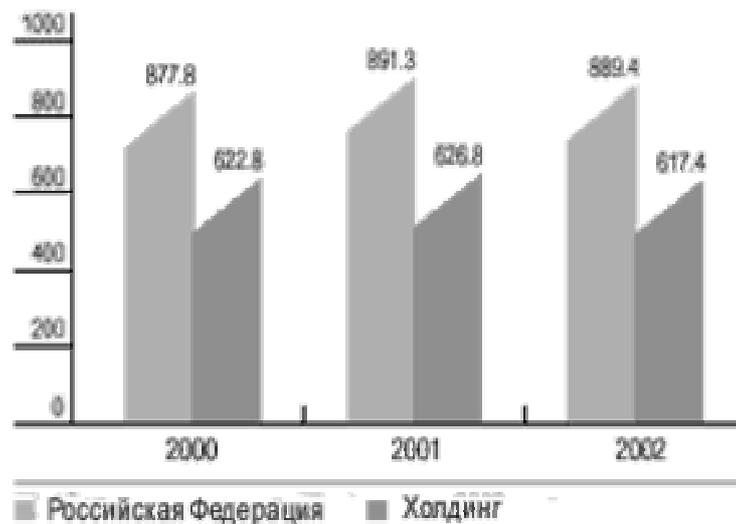


Рис. 4.2.3. Динамика производства электроэнергии
в Российской Федерации

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность энергопроизводства, является выработка электроэнергии на одного работника. Динамика выработки приведена на рисунке 4.2.5.

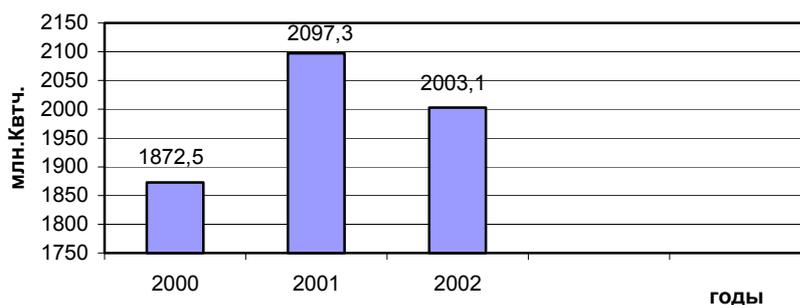


Рис. 4.2.4. Выработка электрической энергии во Владимирской области

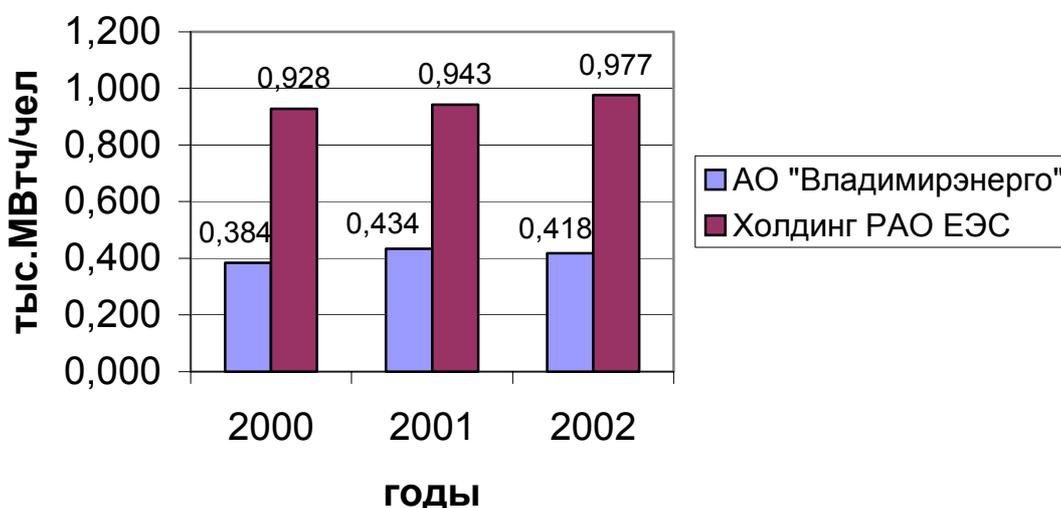


Рис. 4.2.5. Выработка электроэнергии на одного работника

Показатель выработки электроэнергии на одного работника в ОАО «Владимирэнерго» и в целом по системе дифференцирован в силу особенности энергосистемы во Владимирской области, а именно наличие одного генерирующего предприятия (Владимирской ТЭЦ) с относительно небольшой установленной мощностью (400,5 МВт) и большой по численности структуры остальных предприятий общества и органов управления. Показатель рассчитывается на основе численности всех работников общества, а не только генерирующего предприятия и в виду сильного различия численности (так, например, численность работников Владимирской ТЭЦ за 2002 г. составила ,869 человек, а в целом по АО – 4791 чел.). Результат сильно искажен и не отражает всей полноты информации, которую может отражать данный показатель. О результатах проводимой в РАО "ЕЭС России" работы по повышению эффективности энергопроизводства

свидетельствует устойчивая тенденция повышения выработки электроэнергии на одного работника Холдинга. Так, в 2002 году этот показатель увеличился на 5,2% по сравнению с 2000 годом.

Финансово-экономическое состояние предприятий электроэнергетики (холдинга РАО ЕЭС) определяет перспективы её развития и возможность реформирования. Учитывая высокий показатель износа основных фондов энергетических предприятий России и во Владимирской области (более 50%), необходимость технического перевооружения и реконструкции энергетических мощностей становится все более острой с каждым годом, и приближается к масштабам угрозы национальной энергетической безопасности. Именно поэтому одним из ключевых направлений инвестиционной политики РАО "ЕЭС России" является техническое перевооружение и реконструкция действующего оборудования. Причем её разработка и последующая реализация зависят от сегодняшней грамотной организации производственно-экономической и финансовой деятельности и её результатов, которые позволят создать внутренний потенциал для осуществления инвестиционной политики и программ стратегического развития.

Основную долю выручки от продаж в дочерних зависимых обществах ОАО РАО "ЕЭС России" составляет выручка от продаж электроэнергии. По официальным данным РАО ЕЭС России, в 2002 году, по сравнению с уровнем 2000 года выручка от продаж, полученная АО-энерго, выросла на 186,9 млрд. рублей (на 65,7%), по АО-электростанциям – на 12,2 млрд. рублей (на 42,0%). Прирост выручки от продаж за счет электроэнергии составил по АО-энерго 153,6 млрд. рублей (на 73,2%), по АО-электростанциям – 13,4 млрд. рублей (на 52,1%).

В 2002 году по сравнению с уровнем 2000 года суммарные затраты на производство в АО-энерго выросли на 185,4 млрд рублей (74,1%), по АО-электростанциям на 12,2 млрд. рублей (на 48,0%). Прирост затрат за счет электроэнергии составил: по АО-энерго - 148,4 млрд. рублей (82,7%), по АО-электростанциям - 13,1 млрд. рублей (58,6%). Динамика изменения себестоимости производства 10 кВт электрической энергии приведена на рисунке 4.2.6 и в таблице 4.2.3.

Опережающий рост затрат обусловлен такими факторами, как рост стоимости топлива, покупной энергии с ФОРЭМ, абонентной платы, увеличение водного налога, переоценка стоимости основных фондов. Следует отметить, что проведенная Холдингом по состоянию на 01 января 2002 года переоценка основных средств увеличила остаточную стоимость основных средств и объем амортизационных отчислений в два раза, что увеличило инвестиционный ресурс

холдинга. Стоимость основных фондов предприятий энергетики приближена к их текущей рыночной оценке.

Таблица 4.2.3
Экономика продаж электроэнергии¹⁴⁶

Показатели	2000г.	2001г.	2002г.
В целом по холдингу РАО ЕЭС России			
Выручка от продажи электроэнергии, млрд. руб.	209,97	284,04	363,59
Себестоимость реализованной продукции, млрд. руб.	179,46	247,96	327,85
Валовая прибыль, млрд. руб.	30,51	36,08	35,74

Для нужд Владимирской области электроэнергия производится только Владимирской Теплоэлектроцентралью и покупается на ФОРЭМ. В настоящее время покупной тариф на электроэнергию приблизительно соотносим с себестоимостью его производства на ТЭЦ, однако, учитывая прогнозы повышения среднетарифного тарифа на 1кВтч на ФОРЭМ и резервы снижения себестоимости на Владимирской ТЭЦ, для Владимирского региона более выгодной является стратегия обеспечения потребностей в электроэнергии за счет собственного производства при условии достаточного наличия производственных мощностей. А их недостаток и есть основная причина покупки энергии извне.

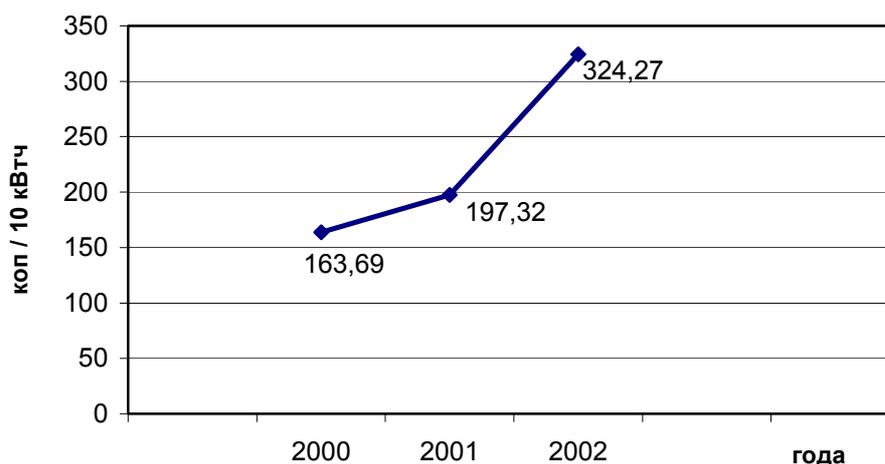


Рис. 4.2.6. Динамика изменения себестоимости производства 10 кВт электрической энергии

¹⁴⁶ Годовой отчет об итогах деятельности РАО ЕЭС России за 2002 г.

Рост себестоимости производства единицы продукции (электроэнергии) за рассматриваемый период обуславливался типовыми для специфики данного производства причинами: рост основной статьи затрат в производстве энергии – цены топлива; рост условно постоянных затрат; снижение выпуска энергии в связи с резервом и ремонтом мощностей.

Рассматривая показатели производственно-экономической деятельности предприятий электроэнергетики России и Владимирской области в соотношении состояния их производственных мощностей, складывается картина ограниченности потенциала этих предприятий к реконструкции, развитию и модернизации.

Предприятия электроэнергетики несут существенную социально-экономическую нагрузку¹⁴⁷: федеральные и региональные власти склонны использовать тарифы как один из важнейших инструментов для решения задач, связанных с регулированием уровня инфляции, благосостоянием населения, сбалансированностью региональной политики, социальной стабильностью в стране и конкретном регионе.

Развитость централизованного теплоснабжения в российских городах делает ТЭЦ чрезвычайно важными в социальном смысле, превращая их тем самым из активов в социальные обязательства в том случае, если регулируемые тарифы делают производство тепла убыточным. Теплоэлектростанции РАО "ЕЭС России" играют важную роль в производстве тепла и электроэнергии в стране (вырабатывая 24% электроэнергии в России), что усложняет технологию реформирования отрасли из-за необходимости учитывать технологические особенности работы комбинированных станций. Владимирская ТЭЦ в этом ключе и является уникальным предприятием. Обеспечивая 70% потребности города в тепле при тарифах, которые делают его производство убыточным предприятие, снижает стоимость своих активов и становится менее инвестиционно-привлекательным.

Владимирская область, несмотря на, казалось бы, стабильное электроэнергоснабжение, является энергодефицитным акцепторным регионом. Недостаточность собственных генерирующих мощностей при переходе к рыночным отношениям в электроэнергетике может вызвать энергетическую и, как следствие, сильную экономическую нестабильность.

Ситуация в энергетике региона усугубляется также упадочным техническим и экономическим состоянием предприятий ЖКХ.

¹⁴⁷ Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. - 544с.

Предприятия ЖКХ выступают как одни из основных потребителей предприятий холдинга РАО "ЕЭС России" и как поставщик части тепловой и электрической энергии конечным потребителям – прежде всего населению.

Предприятия ЖКХ являются источником значительных проблем для предприятий холдинга – их тяжелое финансовое состояние привело к тому, что их задолженность холдингу РАО "ЕЭС России" составляет более 40 млрд. рублей. Предприятия ЖКХ характеризуются не только тяжелым финансовым состоянием, но и плохим техническим состоянием активов, менее квалифицированным персоналом (по сравнению с предприятиями холдинга), что приводит к возникновению значительных рисков техногенных катастроф (и, как показал осенне-зимний период 2002-2003 года, их реализации).

Задолженность предприятий ЖКХ региона ОАО «Владимирэнерго» также ограничивает как и его перспективы и необходимость развития, так и возможность создания единой региональной стратегии развития электроэнергетики региона, которая необходима для обеспечения его безопасности в период реформирования отрасли и при последующем функционировании в рыночных условиях. В настоящее время такой стратегии нет и нет инвестиционной политики, содержащей основные направления движения электроэнергетики региона.

В период осуществления реструктуризации холдинга РАО ЕЭС России разработана единая стратегия реформирования предприятий отрасли, согласно которой и должна будет входить в рынок Владимирская ТЭЦ.

Основными целями стратегии реформирования электроэнергетической отрасли являются¹⁴⁸:

повышение эффективности предприятий электроэнергетики;
создание условий для развития отрасли на основе частных инвестиций;

При этом основными задачами реформы являются следующие:
разделение отрасли на естественно-монопольные (в основном, передача и распределение электроэнергии, диспетчеризация) и конкурентные (производство электроэнергии, сбыт) виды деятельности;

создание системы эффективных рыночных отношений в конкурентных видах деятельности;

обеспечение недискриминационного доступа к услугам естественных монополий;

¹⁴⁸ Проект Концепции Стратегии ОАО РАО "ЕЭС России" на 2003 – 2008 гг. «5+5», – М., 2003.

эффективное и справедливое государственное регулирование естественных монополий, создающее стимулы к снижению издержек и обеспечивающее инвестиционную привлекательность естественных монополий.

Все виды деятельности в электроэнергетике будут распределены между самостоятельными организациями. Эти организации будут создаваться путём реорганизации региональных АО–энерго.

По проекту, разработанному специалистами ОАО "Владимирэнерго", предполагается создание во Владимирской области профильных компаний:

- * ОАО "Владимирская Управляющая Энергетическая компания" (ВУЭК);

- * ОАО "Владимирская генерирующая компания" (ГК);

- * Энергосбытовые компании (ЭКС);

- * ОАО "Владимирэнергоремонт".

Создание компаний предполагается осуществить путем реорганизации ОАО "Владимирэнерго" используя метод выделения компаний по видам бизнеса. Сетевая компания, «Энергосбыт» и Региональное диспетчерское управление остаются после выделения остальных видов бизнеса в рамках ОАО "Владимирэнерго", сохраняя при этом наименование и статус энергоснабжающей организации.

Виды деятельности юридических лиц:

1. ОАО "Владимирэнерго":

1.1. Выполняет функции региональной сетевой компании (РСК). Осуществляет деятельность по предоставлению сетевых услуг субъектам рынка для обеспечения электрических связей. Тарифы на оказание указанных услуг подлежат государственному регулированию.

1.2. Осуществляет функции Гарантирующего поставщика во Владимирской области:

- * Осуществляет поставку электрической энергии любому добросовестному конечному потребителю.

- * Приобретает электроэнергию на ФОРЭМ (в последующем на оптовом рынке электроэнергии) и у ОАО "Владимирская генерирующая компания", а также заключает договоры с другими субъектами оптового рынка.

- * Организует сбор средств за поставленную электроэнергию и осуществляет своевременные платежи оптовому рынку и "Владимирской генерирующей компании".

- * Выдает своевременные указания о проведении мероприятий по ограничению подачи электроэнергии неплательщикам.

2. ОАО "Владимирская Управляющая Энергетическая компания" (ВУЭК):

2.1. Обеспечивает соблюдение единых стандартов безопасности, технических норм и правил функционирования энергетической отрасли в регионе.

2.2. Осуществляет полномочия исполнительного органа компаний, образованных в результате реорганизации, на основании договора управления.

2.3. Осуществляет оперативно-диспетчерское управление процессами производства, распределения и потребления электроэнергии на территории Владимирской области.

Создание управляющей компании позволит обеспечить устойчивость управления процессом реализации проекта и подготовить создаваемые компании к работе на конкурентном рынке. Использование корпоративных механизмов повысит оперативность принятия решений, а также контроль за сроками и качеством их реализации.

3. ОАО «Владимирская генерирующая компания» (ГК) - осуществляет деятельность по производству электрической и тепловой энергии, распределению и передаче тепловой энергии.

4. Энергосбытовые компании (ЭСК) - в рамках существующей законодательной базы могут осуществлять свою деятельность только как доверенное лицо энергоснабжающей организации по осуществлению сбора платежей и прочих сбытовых функций, или как операторы ФОРЭМ - агенты крупных потребителей. В дальнейшем, после утверждения правил функционирования оптового рынка, осуществляют покупку электроэнергии на оптовом рынке, у других энергосбытовых компаний, у объектов малой генерации и реализуют ее по свободным ценам потребителям и другим энергосбытовым компаниям с целью извлечения прибыли.

5. ОАО "Владимирэнергоремонт" - предоставляет услуги по комплексному ремонту энергооборудования, зданий, сооружений создаваемым компаниям и прочим организациям.

Данный проект реформирования ОАО "Владимирэнерго" позволяет создать инфраструктуру розничного рынка электрической и тепловой энергии во Владимирской области, которая позволит обеспечить недискриминационный доступ поставщиков и потребителей электроэнергии к сетям, что приведет к формированию цены на электроэнергию на основании рыночных принципов. Данная инфраструктура позволит обеспечить надежное и бесперебойное энергоснабжение потребителей Владимирской области.

В результате будет достигнуто организационное разграничение генерации, передачи, сбыта, диспетчеризации и ремонтной деятельности, а также непрофильных видов деятельности.

Дополнительным условием, которое исключит в будущем возможность для злоупотребления ресурсами ранее существующей интегрированной структуры, является запрет на одновременное владение имуществом, используемым для осуществления естественно–монопольных и потенциально конкурентных видов деятельности.

В результате первоначально существующую структуру вертикальной интеграции на региональном уровне, в основе которой лежит организационное единство, заменит система объединения направлений хозяйственной деятельности в рамках управляющих компаний.

Сложившаяся ситуация в очередной раз предопределяет необходимость создания эффективной инвестиционной политики региона. Цель данной политики заключается в изменении подхода к процессу воспроизводства на основе создания экономических и инфраструктурных основ укрепления инновационно-инвестиционного потенциала региона, ориентированного на инвестирование развития новых прогрессивных научно-технических укладов и обеспечению динамичного экономического роста. Под инновационно-инвестиционной политикой должна подразумеваться система целевых ориентиров, определяющих направление инвестиций и принятие инвестиционных решений, которые в условиях рыночных отношений направлены на обеспечение необходимого социально-экономического развития в режиме расширенного воспроизводства, при условии повышения доли частных инвестиций в общем объеме инвестиционных ресурсов.

Указанные целевые ориентиры должны определяться исходя из результатов диагностики на начальной стадии разработки инвестиционной политики основных проблем развития электроэнергетики отрасли, которые в основе своей представляют ничто иное как внутренние проблемы предприятий ОАО «Владимирэнерго» и в большей степени Владимирской ТЭЦ. Наряду с этим отрицательное воздействие на развитие системы оказывают негативные факторы внешней среды предприятий электроэнергетики (угрозы).

В связи с этим, главные проблемы предприятия электроэнергетики, а это прежде всего Владимирская ТЭЦ как единственный двигатель системы, можно агрегировать следующим образом:

Технические проблемы:
высокий показатель физического износа основных фондов;
неспособность оборудования достигать установленной мощности;

недостаток производственных мощностей для удовлетворения покупательского спроса;

недостаточный контроль на стадии передачи энергии в сетевые организации;

моральный износ оборудования.

Проблемы стратегического развития:

смещение акцентов от стратегически значимых проблем к текущим;

затрудненное техническое развитие;

отсутствие инвестиционно-инновационной политики;

Отсутствие взаимодействия с региональными властями в области перспектив развития предприятия и разработки четкой политики взаимодействия с муниципальными сетевыми организациями, предприятиями ЖКХ и т. д.

Финансовые проблемы:

нерациональность механизма ценообразования;

отсутствие политики работы с потребителями – должниками;

отсутствие протекции со стороны Администрации региона;

ограниченность в финансовых ресурсах в связи с административно-хозяйственной структурой энергокомпании и др.

Безусловно, основной проблемой функционирования и развития электроэнергетики региона является нехватка производственных генерирующих мощностей для обеспечения потребности области в электроэнергии. Это обоюдоострая проблема как для Владимирской ТЭЦ как практически уже самостоятельного предприятия, так и для области в целом. Неспособность покрыть спрос на электроэнергию на всей территории Владимирской области делает беззащитным предприятие перед более крупными энергокомпаниями в период реструктуризации и определяет невозможность его самостоятельности и обособленности. Это угроза и для предприятия и для области, которая может потерять гарантированного производителя, контроль над тарифами которого различными административными и экономическими методами она может удерживать. Потеря ТЭЦ для области означает постоянную неопределенность рынка электроэнергии и, как следствие, экономическую нестабильность.

Таким образом, разрабатываемая региональная инвестиционная политика должна иметь конечной целью расширение производственных мощностей Владимирской ТЭЦ до уровня,

обеспечивающего покрытие спроса на электроэнергию на всей территории области. С учетом сбалансированности целей методов, средств и источников реализации региональной энергетической инвестиционной политики её формулировка может звучать как «Формирование инвестиционной привлекательности ТЭЦ для стабильного и системного её развития». Особенность данной инвестиционной политики заключается в её совпадении с инвестиционной политикой самого предприятия (Владимирской ТЭЦ), поскольку в сложившейся инфраструктуре электроэнергетики региона само предприятие и область сильно взаимосвязаны. Реализация инвестиционной политики предприятия оказывает позитивное влияние на деятельность не только самого предприятия, но и региона в целом. Поскольку Владимирская ТЭЦ является стратегическим предприятием Владимирской области, так как обеспечивает её энергетическую безопасность. А как известно, энергетическая безопасность является важнейшей структурной составляющей экономической безопасности как отдельного региона, так и в целом России.

На современном этапе развития рыночных отношений в России сложились предпосылки для формирования и проведения инновационно-инвестиционной политики: применение рыночных инструментов регулирования хозяйственной деятельности предприятий; разработка и внедрение рыночных методов управления макроэкономическими процессами; переход на двухуровневую банковскую систему; разработка формирования государственного бюджета и источников его финансирования; понимание роли инновационной и инвестиционной сферы и необходимость источников инвестирования за счет внутренних резервов страны. Однако, несмотря на сложившиеся предпосылки, инновационная и инвестиционная привлекательность экономики как для внутренних, так и для внешних инвесторов, ещё низка. Задача государства, органов власти в регионе в этих условиях состоит в концентрации ресурсов на более приоритетных сферах науки и производства и в создании благоприятного инновационно-инвестиционного климата для участия в этих процессах инвесторов.

В свою очередь, в структуре региональной инвестиционной политики необходима разработка региональной энергетической программы, направленной на поиск ресурсов для реализации самой инвестиционной политики, тождественной инвестиционной политике предприятия, и организацию энергетической безопасности области, путем сохранения контроля деятельности предприятия в руках области.

Данное обстоятельство представляет собой один из наиболее оптимальных источников инвестиций для предприятия наряду с частными инвестициями. Говоря о последних, их привлечение на данном этапе развития энергетической отрасли, её правового обеспечения невозможно в принципе и нецелесообразно, поскольку потенциальный инвестор не обладает гарантиями и законодательной поддержкой при вложении средств в данную отрасль в целом и во Владимирскую ТЭЦ в частности.

В связи с недостаточностью собственных средств предприятия и большой величиной капитальных вложений, в качестве наиболее реального источника инвестирования может рассматриваться лизинг. Действительно, электроэнергетическая отрасль характеризуется относительно высокой планкой необходимых для перевооружения и модернизации и любых инвестиционных проектов финансовых ресурсов.

Региональная энергетическая политика должна разрабатываться в соответствии с двумя основными направлениями: удовлетворением собственным поставленным целям, сформулированным на основе изучения внешней и внутренней среды энергетической системы региона и результатов диагностики проблем функционирования и развития предприятий данной отрасли, и адекватностью с единой энергетической стратегией развития России.

Региональная энергетическая политика основана на сочетании принципа реализации конституционных полномочий субъектов Российской Федерации, обладающих всей полнотой государственной власти по предметам, не отнесенным к ведению Российской Федерации и совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, с принципом соблюдения единства экономического пространства России и недопущения ограничений на экономическую интеграцию регионов¹⁴⁹.

Объективной основой региональной энергетической политики в России, выступает деление регионов на энергоизбыточные и энергодефицитные и, как следствие такого деления, единение интересов тех и других.

Реализация региональной энергетической политики осуществляется посредством тех же механизмов, что и энергетической политики в целом. Это, прежде всего, ценовая и налоговая политика, формирование конкурентной среды в электроэнергетике и государственное регулирование энергетической сферы (особенно в переходный период), создание системы стимулов и

¹⁴⁹ Проект энергетической стратегии России до 2020 г. Министерства топлива и энергетики России. – Москва, 2002.

условий для энергосбережения, экономическая политика в инвестиционной сфере, нормативно-законотворческая деятельность. Именно в регионах, на местах, должны быть сосредоточены основные усилия по повышению эффективности использования топлива и энергии и по энергосбережению. Однако для эффективного действия этих механизмов на региональном уровне необходимо, прежде всего, законодательное разграничение экономической и политической компетенции между федеральными органами исполнительной власти и органами власти субъектов Федерации по управлению энергетикой.

Таким образом, несомненно, что разработка региональной инвестиционной политики в электроэнергетике необходима для Владимирской области, однако этот процесс должен охватывать всех заинтересованных и влияющих субъектов, таких как Государственные органы управления электроэнергетикой в лице Минтопэнерго и РАО ЕЭС России, региональные органы власти и непосредственно сами предприятия данной отрасли во Владимирской области и прежде всего Владимирская «Теплоэлектроцентраль». Именно тогда инвестиционная политика в равной степени будет учитывать интересы и области и самого предприятия, и поставленные стратегические цели будут достигнуты, а значит разработанная политика будет эффективна.

Перечень вопросов и заданий

1. Какова роль топливно-энергетического комплекса в функционировании современного хозяйственного комплекса региона?
2. Что является главной целью Энергетической стратегии на период до 2020 года?
3. Назовите принципы государственной политики по институциональным преобразованиям в сфере естественных монополий, определенные в Энергетической стратегии России на период до 2020 года.
4. Охарактеризуйте состояние ТЭК Владимирской области.
5. Назовите органы исполнительной власти, регулирующие деятельность предприятий ТЭК на федеральном и региональном уровнях.
6. Как на территории Владимирской области решаются вопросы преодоления инвестиционного кризиса и привлечения инвестиций?
7. Какие показатели являются основными при определении инвестиционной привлекательности региона?

8. Назовите проблемы развития топливно-энергетического комплекса на современном этапе.
9. Перечислите основные задачи предстоящего реформирования электроэнергетики Владимирской области.
10. Какие меры приняты администрацией Владимирской области для функционирования системы ТЭК на территории региона?

Список литературы

1. Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. М.: Родина-Про, 2002 г.
2. Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. М.: Родина-Про, 2002 г.
3. Андрианов В. Мировая энергетика и энергетика России // Экономист, 2004, № 2.
4. Генералов С.В. ТЭК сегодня. // Научно-аналитический журнал ТЭК № 3-4, 1998г.
5. Карданов В.З. Клиометрический анализ реформирования ТЭК России – основы ее устойчивого развития. М.: Издательство РАГС, 2001 г.
6. Конопляник А. Инвестиции в ТЭК – ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России № 4, 2000 г.
7. Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2001-2002 годы. // Эксперт № 45, 2.12.2002 г.
8. Мастепанов А.М. Аспекты энергетической стратегии России // ТЭК №2, 2001г.
9. Федеральный Справочник «Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России» - М.: «Родина-Про». 2001г.
10. Экономика отрасли. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов н/Д: «Феникс», 2003 – 50 с.

Тема 4.3. Инвестиционная политика развития теплоэнергетики региона

Теплоснабжение в России, несмотря на признание его самым топливоёмким и находящимся в критическом состоянии сегментом ТЭК, было и остаётся нескордированным в силу своей разобщённости. Оно представлено в настоящий момент в виде разрозненных звеньев, не имеющих, в отличие от других отраслей ТЭК, единой технической, структурно-инвестиционной,

экономической и организационной политики¹⁵⁰. Причём, если считать, что данная отрасль перерабатывает топливно-энергетические ресурсы и производит тепловую энергию (энергоресурс), то, конечно же, это является частью ТЭК. Но если рассматривать теплоснабжение как отрасль, обеспечивающую теплом население и объекты социальной сферы, а также предоставляющую услуги по теплоснабжению, то это непосредственно относится к ведению жилищно-коммунального хозяйства. Данный факт затрудняет координацию и контроль деятельности теплоснабжающих предприятий.

Структуру производства тепловой энергии можно представить 3-мя крупными секторами¹⁵¹:

1. Предприятия РАО «ЕЭС России»: системы центрального теплоснабжения на базе ГРЭС или ТЭЦ. На этих предприятиях тепло производится в цикле производства электроэнергии, имеет умеренную цену, поставляется в основном промышленным потребителям.

2. Муниципальные (городские) предприятия теплоэнергетики: себестоимость 1 Гкал в этом секторе значительно выше, чем на ТЭЦ. Как правило, эти предприятия добавляют в цену конечного продукта до $\frac{3}{4}$ своих расходов, что объясняется технической отсталостью и низкой культурой производства.

3. Котельные хозяйствующих субъектов (ведомственные котельные). Помимо отопления производственных помещений многие котельные отпускают тепло собственной и городской жилищно-коммунальной сфере потребления. В последнее время развивается тенденция передачи ведомственных котельных в ведение муниципалитетов городов.

Производится децентрализация теплоснабжения, стали применяться крышные котельные, дающие большой экономический эффект энергосбережения и позволяющие снижать потребление энергоресурсов до 50%¹⁵².

Доля тепловой энергии, произведённой котельными в общем объёме производства тепловой энергии, достаточно велика и составляет около 64%¹⁵³.

Предприятия коммунальной теплоэнергетики (котельные) являются наиболее системным и, в то же время, проблемным сектором рынка тепла. Многие годы нормальная работа

¹⁵⁰ Некрасов А.С., Воронина С.А. Экономические проблемы теплоснабжения в России // Вестник ФЭЖ России. 2001. - № 1-3. 45 с.

¹⁵¹ Концепция программы «Теплоэнергетика» - М., 2001. - 5 с.

¹⁵² Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области. - Владимир, 2001 г. С. 89.

¹⁵³ Шамузафаров А.Ш. «Обеспечение топливно-энергетическими ресурсами потребителей ЖКХ в 2000 – 2001 гг. и меры на осенне-зимний период 2001 – 2002 гг. // ЖКХ Журнал для руководителей и главного бухгалтера № 6 2001 г., с. 68-78

теплоэнергетиков тормозилась несколькими причинами: во-первых, проблемами переходного периода к рынку; во-вторых, проблемами с платежами за энергоносители; в-третьих, отсутствием инвестиций в отрасль; в четвёртых, отставанием законодательства от реалий жизни и другими проблемами¹⁵⁴.

Теплоснабжение Владимирской области осуществляется в основном от муниципальных, государственных и ведомственных котельных, а также источников децентрализованного теплоснабжения. Владимирская ТЭЦ обеспечивает до 70 % централизованного теплоснабжения областного центра.

По данным Департамента государственного регулирования ТЭК, на данный момент в области расположено порядка 1600 котельных, принадлежащих более чем 500 предприятиям¹⁵⁵, причём большую часть (70%) составляют муниципальные котельные (рис. 4.3.1)¹⁵⁶.

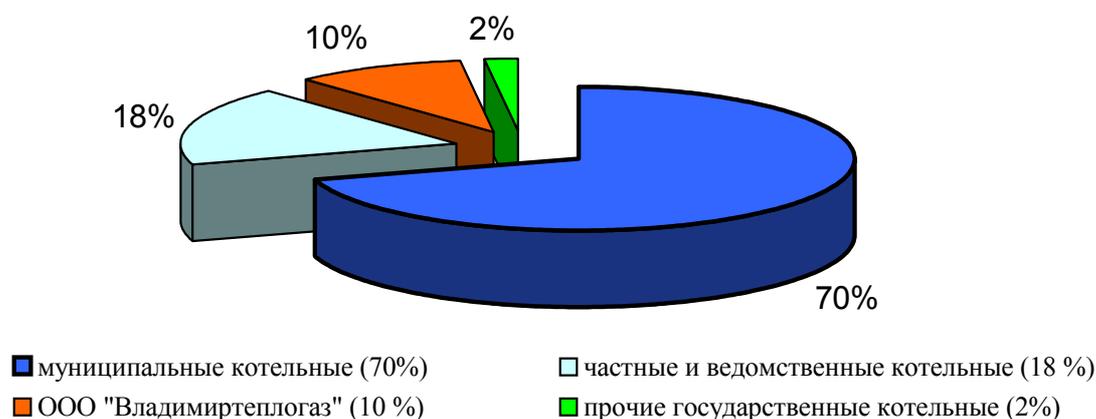


Рис. 4.3.1. Структура действующих котельных во Владимирской области

¹⁵⁴ Тёплая перспектива // Владимирские ведомости. – 2003. - № 136. С.2.

¹⁵⁵ По данным проведённого мониторинга Департаментом Государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Владимирской области в 2003 году

¹⁵⁶ Необходимо заметить, что данные по количеству котельных могут не совпадать с реальным значением. Это можно объяснить, во-первых, тем, что в области много котельных не учтённых департаментом государственного регулирования ТЭК, относящихся к объектам децентрализованного теплоснабжения. А во-вторых, существующая система теплоснабжения многих городов и районов сложилась порядка 10-20 лет назад и в настоящее время не является рациональной, поэтому за последние годы наблюдается активизация действий направленных на изменение систем теплоснабжения, что приводит к закрытию, объединению и строительству новых котельных.

Так, например, в 2001 году предприятием ООО «Владимиртеплогаз» было взято в аренду 116 котельных у ГУП «Владимироблтеплоэнерго», а за период до 2002 года 3 из них было закрыто и в 2003 году планируется закрыть ещё 1 котельную.

За 2002 год объектами теплоснабжения области было произведено около 6,11 млн. Гкал для населения и социальной сферы (около 63 % от общего объёма произведённой тепловой энергии)¹⁵⁷, что на 670 тыс. Гкал больше, по сравнению с 2001 годом.

Из структуры производства тепловой энергии во Владимирской области, представленной на рис. 4.3.2, видно, что наибольшую долю тепловой энергии (43%) в области производят частные или ведомственные (промышленные) котельные. Но если учесть, что доля потребляемой тепловой энергии населением и социальной сферой от частных котельных составляет в среднем около 60 %, а от муниципальных – 100%, то для населения и социальной сферы большую часть производят муниципальные котельные.

Как было сказано выше и подтверждается данными структуры производства тепловой энергии, предприятия теплоэнергетики не имеют комплексной структуры управления, так как часть предприятий подчинена РАО «ЕЭС России», часть – ОАО «Газпром», муниципальные котельные и системы теплоснабжения курируются Госстроем РФ, часть котельных принадлежит крупным промышленным предприятиям, а сфера децентрализованного теплоснабжения, по существу, предоставлена сама себе. Существующая система организации производства, управления, учёта и расчётов создаёт условия не для преодоления существующих проблем, а для их накопления.

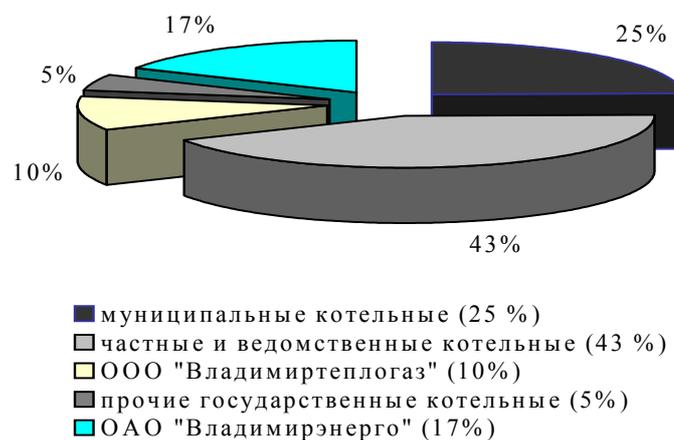


Рис. 4.3.2. Структура производства тепловой энергии во Владимирской области

¹⁵⁷ Владимирский областной комитет государственной статистики №4112 «О работе предприятий жилищно-коммунального хозяйства в условиях реформы» за январь-декабрь 2002 года.

По словам Семёнова В.Г. (генерального директора издательства «Новости теплоснабжения») «сегодня существует 2 основных типа систем управления теплоснабжением:

Администрация муниципального образования или региона и подчинённые ей руководители государственных теплоснабжающих предприятий;

руководящие органы немunicipальных теплоснабжающих предприятий»¹⁵⁸.

Основными органами государственного управления теплоснабжением являются:

во-первых, Министерство энергетики РФ (хотя в его структуре отсутствует департамент теплоснабжения);

во-вторых, Госстрой России (в его структуре существует управление инженерной инфраструктурой, в состав которого входит отдел коммунальной энергетики численностью 4 человека);

в-третьих, федеральные и региональные энергетические комиссии (решают вопросы установления размера тарифов на тепловую энергию для немunicipальных теплоснабжающих организаций)¹⁵⁹;

в-четвёртых, Госэнергонадзор, который входит в систему Минтопэнерго РФ (осуществляет контроль за техническим состоянием и безопасным обслуживанием оборудования)¹⁶⁰.

Наличие контроля со стороны государства значительно облегчает деятельность теплоснабжающих организаций, диктуя им условия, при которых необходимо работать. Предприятию приходится в первую очередь решать только те проблемы, которые обозначили контролирующие органы. Однако несвоевременное рассмотрение и утверждение тарифа или невключение каких-либо обоснованных предприятием затрат, необходимых для его развития, влияет на финансовое состояние предприятий и напрямую зависит от решения вышестоящих органов.

Основной задачей, на решение которой направлены основные перемены в тепловом хозяйстве¹⁶¹, является снижение себестоимости производства и реализации тепловой энергии, что скажется на цене

¹⁵⁸ Подробнее см.: Семёнов В.Г. «Управление теплоснабжением» // Новости теплоснабжения, 2003. - № 2.

¹⁵⁹ Примечание: на основании Постановления Губернатора от 19.06.03 № 309 региональная энергетическая комиссия Администрации Владимирской области переименована в департамент государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Администрации Владимирской области.

¹⁶⁰ Реутов Б.Ф., Наумов А. Л., и др. Национальный доклад «Теплоснабжение Российской Федерации. Пути выхода из кризиса» - М.: -2001 г., с. 14-16.

¹⁶¹ О данных изменениях можно судить по материалам Интернета: (разрабатывается концепция развития теплоэнергетики; проект закона «О теплоэнергетики» и другие мероприятия), а также изменения на региональном уровне, о которых будет сказано ниже.

тепла и положительно отразится на потребителях тепловой энергии. Одной из наиболее значимых задач, стоящих перед руководством предприятий на перспективу, является развитие и совершенствование теплоэнергетического хозяйства на территории Владимирской области. В любом государстве теплоэнергетика – дело прибыльное. И главная задача, стоящая перед предприятиями теплоэнергетики, сделать её таковой и во Владимирской области¹⁶². Добиться решения главной задачи возможно лишь решив накопившиеся проблемы, а также путём привлечения внешних инвестиций в отрасль и за счёт эффективного использования внутренних финансовых ресурсов предприятий теплоэнергетики.

В настоящее время ведётся активная работа по разработке программ стратегического развития различных отраслей народного хозяйства. В области теплоснабжения нет разработанной, научно-обоснованной стратегии развития обеспечения теплом потребителей в условиях рыночной экономики. По оценкам специалистов, такая государственная программа необходима¹⁶³. Она бы скоординировала основные направления действий на федеральном и региональном уровнях. Учитывая специфику отдельных регионов, необходимо разрабатывать подобные программы и областными структурными подразделениями. Во Владимирской области также отсутствует целостная программа развития теплоснабжения региона, хотя программы развития отдельных предприятий имеются.

Несмотря на то, что 21 февраля 2003 года Государственной Думой РФ был принят федеральный закон «Об электроэнергетике» №35-ФЗ, который установил основные права и обязанности субъектов электроэнергетики (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии) и потребителей электрической и тепловой энергии, одним из недостатков существующей нормативно-правовой базы является отсутствие закона о теплоснабжении¹⁶⁴. Данный закон определял бы правовые, экономические и организационные основы отношений в области теплоснабжения. Наличие множества нормативно-правовых актов, определяющих эти отношения, усложняют процедуру принятия решений руководителями теплоснабжающих организаций.

¹⁶² Организационные проблемы управления теплоснабжением // Новости теплоснабжения № 7 2001 г. – с. 2-7

¹⁶³ Выступление министра энергетики И. Юсуфова на заседании Правительства РФ 8.11.2001 // Новости теплоснабжения. – 2001. - №12., с. 3-9

¹⁶⁴ Примечание: необходимо отметить, что на сайтах www.news.riccom.ru; www.ice.ru; www.ntsni.ru и других опубликованы 4 версии проекта данного закона (последняя версия от 12.08.2003).

В 2001-2003 годах Администрацией Владимирской области осуществлялись мероприятия по структурной перестройке и модернизации экономики Владимирской области, повышению эффективности во всех сферах жизнедеятельности. Значительное внимание при этом уделялось формированию благоприятных условий для функционирования бизнеса, развитию экспорта, совершенствованию тарифной и ценовой политики, решению актуальных проблем социального развития региона, внедрению новых технологий развития деловой активности¹⁶⁵. Однако в Программе действий Администрации Владимирской области в социально-экономической сфере на 2003 год практически нет запланированных мероприятий по повышению эффективности функционирования систем теплоснабжения.

Данные факты говорят о недостаточном внимании органов государственной власти к проблемам теплоснабжения. Хотя в последнее время можно говорить о значительных переменах в тепловом хозяйстве как на уровне региона, так и страны в целом. Это и концепция программы «Теплоэнергетика», разработанная руководством ОАО «Газпром», и создание ОАО РАО «ЕЭС России» ОАО «Российские коммунальные системы» и ряд других проектов.

Активная работа по внедрению данных концепций и мероприятий ведётся и во Владимирской области.

Так в 2001 году руководство компаний-поставщиков природного газа разработало Концепцию программы «Теплоэнергетика», которая является коммерческим проектом. Суть предложений сводится к объединению компании поставщика газа, как основного кредитора и местных Администраций для решения проблем муниципальной теплоэнергетики путём реорганизации муниципальных рынков тепловой энергии.

В соответствии с этой программой в феврале 2001 года на территории Владимирской области руководителями ООО «Владимиррегионгаз» и Губернатором области было принято решение: создать новую структуру по производству тепловой энергии на базе имущества ГУП «Владимироблтеплоэнерго» - ООО «Владимиртеплогаз».

До создания ООО «Владимиртеплогаз» существовавшие разрозненные дочерние предприятия не имели базы для освоения крупных вложений для технического перевооружения, строительства новых объектов теплоснабжения и возможности брать большие кредиты. ООО «Владимиртеплогаз» в первый же год своей работы

¹⁶⁵ Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской обл. «Основные итоги 2002 года». - Владимир, 2003. - 49 с.

нашло возможность взять кредит в размере 28 млн. руб. на строительство новых котельных в п. Энергетики и п. Костерёво. Для строительства этих котельных закуплено новое немецкое оборудование, которое полностью автоматизировано, а отопительной системы подобного уровня нет нигде во Владимирской области. Строительство котельных обошлось в 31 млн. руб., но срок их окупаемости – 4 года, следовательно в недалёком будущем вложенные средства окупятся¹⁶⁶.

Также с созданием ООО «Владимиртеплогаз» на реконструкцию котельных и тепловых пунктов, а также замену тепловых сетей было предусмотрено в 2002 году в соответствии с утверждённым тарифом и областной инвестиционной программой 45 млн. руб. Хотя этих средств недостаточно для налаживания систем теплоснабжения, предприятие будет изыскивать собственные средства на замену оборудования и перевооружение котельных. Так на капитальное строительство в 2002 г. ООО «Владимиртеплогаз» было затрачено 59 050 тыс. руб., в том числе по источникам финансирования:

в рамках областной инвестиционной программы целевое финансирование составило 17 039 тыс. руб.;

кредиты банков на сумму 12 545 тыс. руб.;

собственные средства – 29 466 тыс. руб.¹⁶⁷.

Таким образом, реализация данного проекта позволила привлечь дополнительные инвестиции в данную отрасль и сдвинуть с мёртвой точки развитие и пересмотр основных методов управления в отрасли, хотя не решённых проблем ещё очень много.

Вторым изменением структуры производства тепловой энергии и управления теплоэнергетическими предприятиями является создание «Владимирских коммунальных систем». Приказом Председателя Правления ОАО РАО «ЕЭС России» А.Б. Чубайса от 30.04.03 № 226 Владимирская область была включена в перечень территорий по региональному развитию проекта ОАО «Российские коммунальные системы»¹⁶⁸.

Пока ещё рано говорить о результатах данных преобразований, но можно сделать предположение о возможности привлечения таким образом дополнительных инвестиций в данную отрасль, что обеспечит оживление активности инвесторов в целом и создаст предпосылки для роста экономики.

¹⁶⁶ Тёплая перспектива // Владимирские ведомости. – 2003. - № 136. С.2.

¹⁶⁷ Отчёт о финансово-экономическом состоянии ООО «Владимиртеплогаз» на 01.01.2003 года.

¹⁶⁸ По материалам, направленным Председателю Законодательного Собрания Владимирской области Боброву А.В. от 14.05.03.

За последние годы наблюдается рост экономики в целом и в отдельных отраслях. Так, например, в 2002 году по сравнению с предыдущим годом объём выпущенной промышленной продукции возрос на 11,5 % и составил 51050,9 млн. рублей¹⁶⁹. Данная тенденция приводит к необходимости увеличения выработки энергии в среднем на 2,8% ежегодно, что без обновления основных фондов сделать очень трудно, ведь их износ в среднем превышает 60%, а кое-где доходит и до суперкритических 100 % .

В настоящее время технологический прогресс достиг высокого уровня. Появляется множество новых прогрессивных технологий, оборудования, в том числе и для теплоснабжающих организаций. В технической литературе публикуются различные достижения основных производителей котельных установок, тепловых сетей, счётчиков учёта тепла и другого оборудования¹⁷⁰. Существует множество предпосылок для перевооружения теплового хозяйства, но эти процессы осложняются, в первую очередь, нехваткой денежных средств из-за недостатка их у предприятий, дороговизной внедрения нового оборудования, низкого уровня инвестиций, направленных на эти цели и по другим причинам.

В последнее время огромное внимание уделяется необходимости ввода счётчиков учёта тепла, причём, по оценкам специалистов, эффективность от внедрения счётчиков учёта тепловой энергии составляет до 30%, а в некоторых случаях – 50% и более. Во Владимирской области приборы учёта и регулирования теплоэнергоресурсов выпускают 12 предприятий, в том числе Владимирский завод «Эталон», что даёт возможность более быстрыми темпами внедрять установку счётчиков.

Процесс внедрения новых технологий затрудняют различные изменения экономической обстановки, влияя на общую ситуацию на предприятии. Так, например, ухудшает экономическое положение теплоснабжающих предприятий регулярный рост цен на природный газ и электроэнергию. При этом тарифы на тепловую энергию практически остаются без изменений. В табл. 4.3.1 приведены данные изменения тарифа на тепловую энергию для ООО «Владимиртеплогаз» и цен на основные топливные составляющие.

¹⁶⁹ Информационно-методический бюллетень «итоги социально-экономического развития области в 2002 году». - Владимир, 2003. - 156 с.

¹⁷⁰ Одним из таких изданий является Информационный бюллетень № 4 (30) «Энергосберегающие системы теплоснабжения зданий на основе современных технологий и материалов». Альбом. Госстрой России. – СПб – 2003.

Таблица 4.3.1

Изменение цен на топливные ресурсы

Составляющие себестоимости	Тариф, руб./Гкал		
	254,68	315,81	362,34
Печное топливо, руб./т.	6333	4168,42	6566,67
Мазут, руб./т	1354,17	1250	2501,97
Уголь, руб./т	816,38	833,33	784
Газ, руб./м ³	495,95	582,5	849,32
Электрическая энергия, руб./кВт	0,7	0,82	1,2
Вода, руб./м ³	4,45	4,984	7,5

В настоящее время во Владимирской области котельных, работающих на природном газе, насчитывается 1590¹⁷¹, что составляет более 98 % от общего количества действующих котельных, причём только за последние 3 года переведено на газ 116 котельных.

Услуги, предоставляемые теплоснабжающими организациями (отопление и горячее водоснабжение), имеют сезонный характер потребления. Основной спрос на продукцию предприятия наблюдается зимой, а летом наступает «мёртвый сезон», что приводит к усилению роли прогнозирования и планирования на предприятии.

Организация, содержание и развитие муниципального теплоснабжения относится к ведению муниципальных образований и входит в состав проблем жилищно-коммунального хозяйства. В соответствии с проводимой в стране реформой жилищно-коммунального хозяйства происходит постепенный переход на 100%-ую оплату жилищно-коммунальных услуг в том числе и услуг теплоснабжения. На основании Постановления Правительства Российской Федерации от 19.11.01 № 804 «О федеральных стандартах перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг на 2002 год» уровень платежей граждан за предоставляемые жилищно-коммунальные услуги в 2000 году был установлен в размере 70 % их стоимости, в 2001 году – 80 %, а в 2002 году в соответствии с размером, предусмотренным в концепции реформы ЖКХ. Постановлением Губернатора Владимирской области от 4. 04.00 № 221 «Об утверждении комплекса мер второго этапа реформирования жилищно-коммунального хозяйства Владимирской области» утверждено, что предельный уровень оплаты жилья и коммунальных услуг устанавливаются органами местного самоуправления самостоятельно. С учётом низкого уровня платёжеспособности населения городов и районов области органы местного самоуправления утверждают предельный уровень платежей граждан

¹⁷¹ По данным, предоставленным ООО «Владимиррегионгаз».

за жилищно-коммунальные услуги ниже федеральных. Поэтому фактически на территории Владимирской области уровень оплаты за коммунальные услуги не превышает 60%, а в некоторых районах составляет 30% (Рис. 4.3.3).

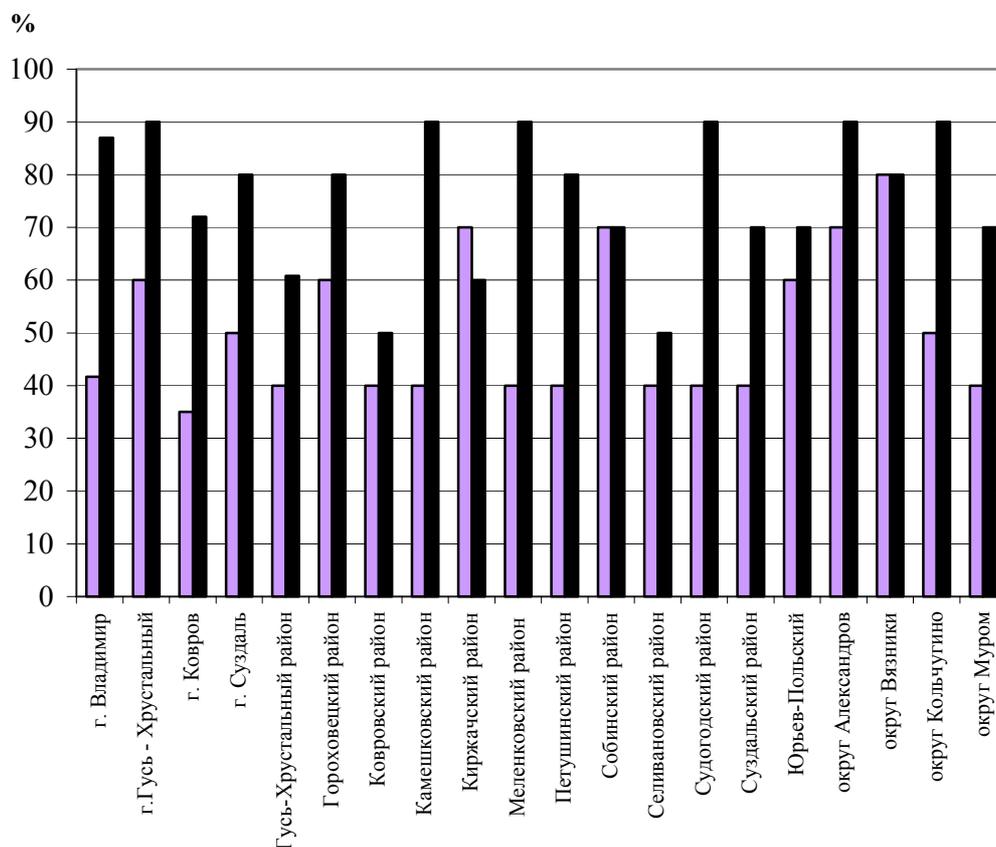


Рис. 4.3.3. Предельный уровень платежей граждан за услуги по отоплению и горячему водоснабжению по городам и районам области на 2001 – 2002 год

Таким образом, в городах и районах области, где уровень платежей не соответствует федеральному, предприятия, производящие коммунальные услуги, ежемесячно недополучают как минимум 20% стоимости предоставленных ими услуг.

В соответствии с положением «О предоставлении гражданам субсидий на оплату коммунальных услуг» субсидии на оплату коммунальных услуг предоставляются гражданам органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления в пределах нормативов потребления жилищно-коммунальных услуг с учётом прожиточного минимума и совокупного дохода семьи, а также действующих льгот. Субсидии предоставляются гражданам в безналичной форме в виде уменьшения их платежа за коммунальные услуги. Ещё одним фактором,

влияющим на недополучение своевременного дохода предприятий, предоставляющих коммунальные услуги, является и то, что оформление данных субсидий и расчёты по ним требуют немалого времени.

Предоставленные коммунальные услуги бюджетным организациям оплачиваются бюджетами различных уровней в зависимости от принадлежности той или иной организации к собственности разного уровня. Но возмещение затрат из бюджетов различных уровней неравномерное. Фактические объёмы финансирования из бюджетов всех уровней в тыс. руб. представлены в таблице 4.3.2¹⁷².

В настоящее время остро стоит проблема изменения общественного сознания. «ЖКХ и ТЭК были общероссийским пореформенным донором для основных отраслей экономики, так как являлись кредиторами для этих отраслей», что необходимо срочно изменять¹⁷³. По состоянию на 01.01.2003 г., кредиторская задолженность предприятий отраслей ЖКХ на 1174879 тыс. рублей превысила дебиторскую. Также необходимо ясно осознавать, что за энергоносители необходимо платить, как за любой товар.

Таблица 4.3.2

Фактические объёмы финансирования из бюджетов всех уровней

	Всего в ЖКХ, тыс. руб.	в том числе по теплоснабжению, тыс. руб.	% от общего количества
На дотации	1 279 348	852 984	66
Для компенсации разницы между экономически обоснованными ценами и тарифами и действующими ценами и тарифами для населения	954 975	775 564	81
Для предоставления гражданами льгот по оплате ЖКУ	251 660	66 025	26
ИТОГО:	2 485 983	1694573	68

¹⁷² Владимирский областной комитет государственной статистики №4112 «О работе предприятий жилищно-коммунального хозяйства в условиях реформы» за январь-декабрь 2002 года.

¹⁷³ Тёплая перспектива // Владимирские ведомости. – 2003. - № 136. С.2.

В соответствии с Постановлением правительства РФ от 2.08.99 № 887¹⁷⁴ сбор платы за жильё и коммунальные услуги производится собственником домовладения или уполномоченной им организацией через расчётно-кассовые центры, работы по созданию которых за последние годы значительно активизировались. Основным потребителем тепловой энергии является население.

В 2002 году среднемесячная номинальная заработная плата в отраслях экономики без выплат социального характера (по полному кругу предприятий и организаций, включая субъекты малого предпринимательства) сложилась в сумме 4029,4 рубля и увеличилась по сравнению с ноябрём 2002 года на 13,7%, по сравнению с аналогичным периодом 2001 года – на 28,5 %¹⁷⁵. Это говорит о повышении платёжеспособности основного круга потребителей теплоснабжающих организаций.

Также подтверждением этого факта является и то, что в январе – декабре 2002 года номинальные денежные доходы населения увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2001 года на 26,2 %¹⁷⁶.

Таким образом, все вышеперечисленные факты говорят о нехватке собственных финансовых средств предприятий теплоэнергетики, а следовательно, о необходимости привлечения внешних инвестиций таких, например, как кредиты банков, средства крупных компаний, поставщиков основных энергоресурсов, средства крупных предприятий-потребителей, бюджетные инвестиции, а также за счёт инвестиционной составляющей, включённой в тариф на тепловую энергию, и другие источники.

В соответствии с Приложением № 4 Постановления Главы Администрации Владимирской области от 22.01.98 № 40 «Об утверждении методических рекомендаций для разработки тарифов на жилищно-коммунальные услуги»¹⁷⁷ экономически обоснованный тариф включает так называемую инвестиционную составляющую, которая направляется на развитие систем теплоснабжения. Так, объём инвестиций в производство тепловой энергии за счёт тарифного регулирования составил в 2003 году 61 млн. руб. В основном эти

¹⁷⁴ Постановление Правительства РФ «О совершенствовании системы оплаты жилья и коммунальных услуг и мерах по социальной защите населения» от 2.08.99 № 887

¹⁷⁵ Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области «Итоги социально-экономического развития области в 2002 году». - Владимир, 2003. С. 95.

¹⁷⁶ Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области «Итоги социально-экономического развития области в 2002 году». - Владимир, 2003. С. 94.

¹⁷⁷ Материалы Управления жизнеобеспечения и развития инфраструктуры Администрации Владимирской области

средства направлены на реконструкцию систем теплоснабжения, приобретение оборудования и его модернизацию¹⁷⁸.

В 2002 году проводилась реконструкция городской системы теплоснабжения в п. Костерёво, велось строительство теплосетей в г.г. Собинка и Лакинск, котельных для жителей домов микрорайонов «Сельхозтехника» и «Черёмушки» в г. Меленки и модульной котельной в м-не «Строитель» в г. Судогд. Выделялись бюджетные средства на приобретение оборудования для котельной в г. Гороховце, внедрены новые энергосберегающие технологии в Ковровском районе, г. Гусь-Хрустальный и Гусь-Хрустальном районе, в округе Муром и Юрьев-Польском районе. Данные мероприятия проводились за счёт средств федерального и областного бюджетов, ОАО «Владимироблгаз», других организаций и населения¹⁷⁹.

В последнее время много говорится о необходимости рыночных отношений, подразумевая под этим передачу систем теплоснабжения в аренду частным фирмам. Но, на наш взгляд, в этом вопросе следует согласиться с разработчиками концепции развития теплоснабжения в России, включая коммунальную энергетику, на среднесрочную перспективу, которые говорят, что конкуренция, в классическом её понимании, в теплоснабжении приведёт к повышению себестоимости тепловой энергии. Для теплоснабжения гораздо более привлекательной является оптимизация загрузки теплоисточников, осуществляемая по критериям минимизации суммарных расходов, и организация конкуренции между инвесторами, на право строительства новых источников или реконструкцию существующих. В отсутствие свободной конкуренции в теплоснабжении всегда придётся применять меры государственного регулирования¹⁸⁰.

О необходимости привлечения дополнительных инвестиций говорилось выше и часто говорится в литературе. По данным, приведённым в статье В.Г. Семёнова «Основные принципы реформирования систем теплоснабжения»¹⁸¹, для средних в России условий реально использование инвестиций на модернизацию систем теплоснабжения в объёме 50 долл. США на одного жителя, а для полной замены системы необходимо 300-500 долл. США.

В теплоснабжении найдётся место для любых инвесторов. Крупных может заинтересовать строительство современных ТЭЦ и

¹⁷⁸ По материалам Департамента Государственного регулирования Топливо-энергетического комплекса

¹⁷⁹ Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области «Итоги социально-экономического развития области в 2002 году». - Владимир, 2003. С. 91-92.

¹⁸⁰ Концепция развития теплоснабжения в России, включая коммунальную энергетику, на среднесрочную перспективу. Официальная информация Минэнерго РФ – М.: 2001 г., с. 80

¹⁸¹ Семёнов В.Г. Основные принципы реформирования систем теплоснабжения // Новости теплоснабжения, 2003. - №9. С. 31-32.

котельных: мелких и средних – локальные проекты и лизинг оборудования; муниципалитеты – бюджетные инвестиции для уменьшения размера субсидий, выплачиваемых населению¹⁸².

Так как тепло - востребованный товар, что говорит о постоянном спросе на данную продукцию, «инвестиции в энергетику по привлекательности сопоставимы с инвестициями в добычу нефти и газа, так как есть самое главное – долговременный потребитель»¹⁸³.

Перечень вопросов и заданий

1. Какова структура производства тепловой энергии в РФ?
2. Почему коммунальная теплоэнергетика считается самым проблемным сектором рынка тепла? Аргументируйте Ваш ответ.
3. Какие факторы влияют на функционирование предприятий теплоэнергетики? Назовите проблемы развития теплового хозяйства в РФ в настоящее время.
4. В чём заключаются особенности управления теплоэнергетикой в РФ? Перечислите основные органы управления теплоэнергетикой на федеральном, региональном и местном уровне.
5. Назовите основные проблемы законодательства в области теплоснабжения? Обоснуйте необходимость принятия ФЗ «О теплоснабжении».
6. Каковы тенденции изменения цен на основные энергоресурсы?
7. К чему может привести рост цен на энергоресурсы? Как это отразится на тарифе на тепловую энергию и на работе предприятий теплоэнергетики в целом?
8. Как Вы оцениваете возможность развития конкуренции на рынке производства тепловой энергии?
9. Какие мероприятия по развитию теплового хозяйства намечаются органами управления на федеральном и региональном уровне?
10. Как мероприятия по развитию теплового хозяйства могут отразиться на процессе привлечения инвестиций в данную отрасль?

Список литературы

1. Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. М.: Родина-Про, 2002 г.
2. Кара-Мурза С.Г., Телегин С.Г. Царь-холод, или Почему вымерзает Россия. – М.: Алгоритм, 2003.-272 с.

¹⁸² Там же.

¹⁸³ Шарипова А.И. Приватизация системы теплоснабжения // ЖКХ. Журнал руководителя и главного бухгалтера, 2002 - №12. - 24 с.

3. Конопляник А. Инвестиции в ТЭК – ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России № 4, 2000 г.
4. Концепция развития теплоснабжения в России, включая коммунальную энергетику, на среднесрочную перспективу. Официальная информация Минэнерго РФ – М.: 2001 г.
5. Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2001-2002 годы. // Эксперт № 45, 2.12.2002 г.
6. Некрасов А.С., Воронина С.А. «Экономические проблемы теплоснабжения в России»//Вестник ФЭК России № 1-3 – 2001 г., 45 с.
7. Реутов Б.Ф., Наумов А.Л., и др. Национальный доклад «Теплоснабжение Российской Федерации. Пути выхода из кризиса». - М.: -2001 г.
8. Семёнов В.Г. «Основные принципы реформирования систем теплоснабжения» // Новости теплоснабжения №9 2003 г., с. 31-32.
9. Семёнов В.Г. «Управление теплоснабжением» // Новости теплоснабжения № 2 , 2003 г.
10. Шамузафаров А.Ш. «Обеспечение топливно-энергетическими ресурсами потребителей ЖКХ в 2000 – 2001 гг. и меры на осенне-зимний период 2001 – 2002 гг. // ЖКХ Журнал для руководителей и главного бухгалтера № 6 2001 г.

Тема 4.4. Инвестиционная политика газового комплекса региона

Роль газовой промышленности в российской экономике крайне велика. Она не только обеспечивает значительный приток валютных средств в казну (до 20% валютной выручки страны приходится на «Газпром»), но и является основным поставщиком сырья для производства электроэнергии. Доля газа в энергобалансе страны достигает сейчас 60%¹⁸⁴. Кроме того, газовая отрасль обеспечивает заказами другие секторы экономики, тем самым внося существенный вклад в общий рост промышленного выпуска.

В связи с этим для государства стратегически важно поддерживать рост добычи газа внутри страны. Однако реализовывать эту цель становится все труднее. В газовой промышленности накопилось значительное число проблем, решить которые можно только за счет серьезных преобразований. Не случайно большое значение отводится реформе в газовой отрасли.

¹⁸⁴ Журнал «Экономика России: XXI век» №10, январь 2003г., Симонов К. «Газ в ожидании реформы», с.18.

Этот вопрос крайне сложен: ведь государству придется решить сразу несколько зачастую противоречивых задач. Так, например, нужно обеспечить приток в отрасль инвестиций, но при этом не допустить чрезмерного повышения цен на газ, нужно создать условия для роста экспорта газа, но при этом обеспечить потребность внутреннего рынка, нужно запустить механизм конкуренции, но не уничтожить при этом существующую газовую инфраструктуру. Именно поэтому реформа газовой отрасли требует взвешенного подхода, где необходимо учесть не только интересы производителей газа, но и его потребителей.

Топливо-энергетический комплекс Центрального округа включает в свой состав самую мощную в стране электроэнергетику, достаточно развитую нефтеперерабатывающую промышленность, заметно снизившие свой потенциал угольную и торфяную промышленность.

К 1999 году общее производство первичных энергоресурсов в округе составило всего 22 млн. т у.т., при потреблении первичной энергии – более 165 млн. т у.т. Таким образом, дефицит энергоресурсов, покрываемый из других районов, оценивается в 143 млн. т у. т.¹⁸⁵.

При полном отсутствии ресурсов естественного газа округ занимает второе место (после Приволжского) по его потреблению.

Значительные объемы потребления природного газа связаны со сложившейся структурой хозяйственного комплекса округа, в которой высока доля машиностроения, металлургии и электроэнергетики, работающей на газе (см. рис. 4.4.1).

Потребность в газе полностью обеспечивается за счет поставок с месторождений Тюменской области.

Добыча газа в декабре 2002 года составила 56 366,2 млн. м³. В 2002 году добыча газа превысила объемы добычи за 2001 год на 13 827 млн. м³ и составила 595 373 млн. м³.

Потребление газа по России за декабрь 2002 года составило 47 135 млн. м³, что на 2 589 млн. м³ больше потребления декабря 2001 года. Потребление газа по России за 2002 год составило 362 706 млн. м³, это на 6 966 млн. м³ больше потребления в 2001 году¹⁸⁶.

Основные показатели развития газовой промышленности представлены на рис. 4.4.2¹⁸⁷.

¹⁸⁵ Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России, «Родина-Про», 2002г., с.335.

¹⁸⁶ По материалам сайта Министерства энергетики РФ www.mte.gov.ru

¹⁸⁷ Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России/ Юсуфов И. «Состояние и перспективы развития ТЭК России», «Родина-Про», 2002г., с.19.

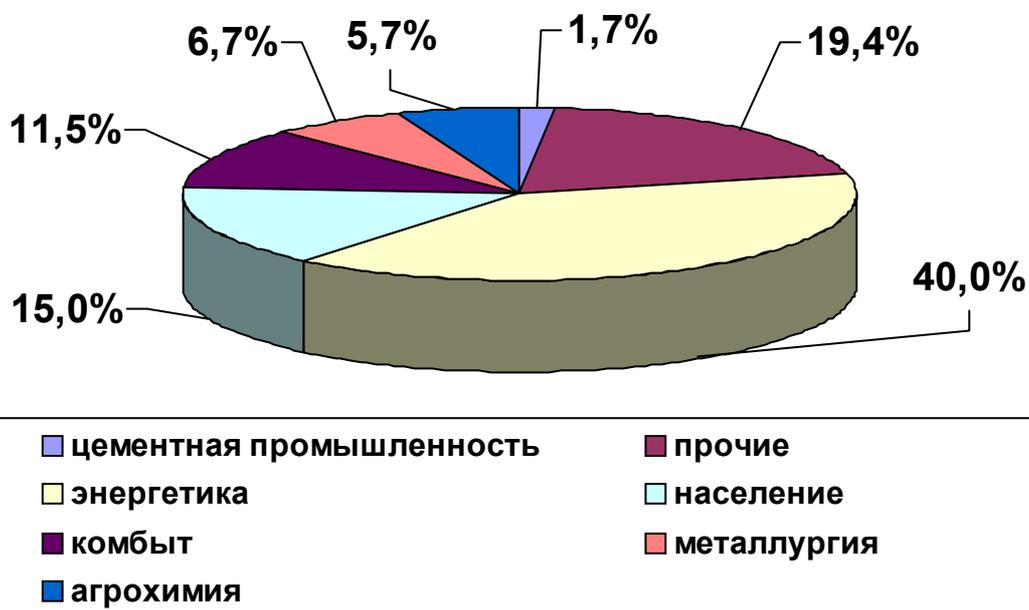


Рис. 4.4.1. Структура потребления газа в России в 2002 году¹⁸⁸



Примечание: * Потребность в инвестициях за пятилетие, млрд. долл.

Рис. 4.4.2. Динамика добычи газа и потребность в инвестициях

¹⁸⁸ Журнал «Нефтегазовая вертикаль» №13, 2003г. «Газпром: по материалам годового отчета», с.71.

Важнейшим инструментом формирования и реализации государственной энергетической политики должна стать разработанная Минэнерго России совместно с другими министерствами и ведомствами, акционерными обществами и научно-исследовательскими организациями Энергетическая стратегия России на период до 2020 года¹⁸⁹, основные положения которой одобрены Правительством Российской Федерации 23 ноября 2000 года.

Федеральная целевая программа «Энергоэффективная экономика» – важнейший инструмент реализации основных положений Энергетической стратегии России на период до 2020 года.

Реализация Программы обеспечит поступательное развитие отраслей ТЭК до 2010 года с достижением необходимых уровней добычи и производства топливно-энергетических ресурсов и наряду с осуществлением мер по их экономии и рациональному использованию позволит удовлетворить потребность экономической и социально-бытовой сферы различными видами энергоресурсов.

В результате намечаемого технического перевооружения газовой промышленности предусматривается обновить около 30% физически и морально устаревшего оборудования. Основными источниками финансирования являются внебюджетные источники (см. таблицу 4.4.1).

Первооружение газовой отрасли Таблица¹⁹⁰ 4.4.1

Источники финансирования	Объем финансирования на 2002-2005 годы, всего (млрд.руб.)	В том числе по годам			
		2002	2003	2004	2005
Финансовые средства, всего:	25,732	5,457	4,780	8,372	7,123
в том числе из:					
внебюджетных источников	25,732	5,457	4,780	8,372	7,123

Примечание: средств из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов не предусмотрено.

¹⁸⁹ «Российская бизнес-газета» 30 сентября 2003г. №38 (248), 7 октября 2003г. №39 (429), «Энергетическая стратегия России на период до 2020г.».

¹⁹⁰ Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России, «Родина-Про», 2002г., с.115.

Основная направленность программных мероприятий – это экономия природного газа в газовой промышленности по всему технологическому циклу – от добычи до газораспределения, которая может составить в 2002-2005 годах до 45,2 млрд. м³, в том числе 1,2 млрд. м³ в подотрасли газораспределения, в 2006-2010 годах – 47 млрд. м³¹⁹¹.

Реконструкция и модернизация газораспределительных систем в период до 2010 года позволит газифицировать сетевым газом до 5,5 млн. квартир, из них 4,1 млн. квартир - в сельской местности. При этом газификация квартир до 2005 года составит по 0,7 млн. квартир в год, до 2010 года – 0,5 млн. квартир в год.

Объем потребления природного газа населением до 2010 года возрастет на 5-7,5 млрд. м³.

Газовая промышленность - монополизированная отрасль: на долю «Газпрома» в 2002 году пришлось 88% всего добытого в стране газа. А если считать природный газ без попутного, то этот показатель вырастает до 92%¹⁹². При этом «Газпрому» все труднее обеспечивать ввод в действие новых месторождений, а, следовательно, и постоянный прирост поставок газа. За девять месяцев 2002 г. объем добычи газа в России увеличился всего на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это, прежде всего, объясняется вводом в строй месторождения «Заполярье», объем добычи на котором к 2005 году составит 100 млрд.м³ в год.

Однако одно это месторождение не позволит радикально исправить ситуацию. Ведь «Заполярье» оказалось единственным крупным месторождением, введенным «Газпромом» в разработку, начиная с конца 80-х годов. Основные же ямальские месторождения выработаны уже на 80%.

Это означает, что в ближайшее время внутренний рынок может не получить необходимый ему объем газа. Ведь сам «Газпром», прежде всего, заинтересован в росте экспортных поставок. Это является серьезной проблемой для российской экономики.

Инвестиции за счет собственных средств «Газпрома» тоже находятся под вопросом. Ведь долги компании составляют порядка 10 млрд. долл., что эквивалентно объему годового экспорта компании¹⁹³.

¹⁹¹ Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России, «Родина-Про», 2002г., с.54.

¹⁹² Журнал «Экономика России: XXI век» №10, январь 2003г., К.Симонов «Газ в ожидании реформы», с.18.

¹⁹³ Журнал «Экономика России: XXI век» №10, январь 2003г. / Симонов К. «Газ в ожидании реформы». С.18.

Таблица 4.4.2

Оценка микроэкономики России потребности ТЭК в инвестициях
за счет всех источников финансирования, млрд.долл.¹⁹⁴

Отрасли ТЭК	1999г.	2000г.	2000-2005гг.	2006-2010гг.	2011-2015гг.	Всего за 2001-2015гг.
Нефтедобывающая промышленность	1,8	2,2	15,0	27,0	40,0	82,0
Нефтеперерабатывающая промышленность	0,2	0,2	1,5	2,5	2,8	6,8
Транспорт нефти и нефтепродуктов	0,2	0,6	3,5	4,0	5,0	12,5
Газовая промышленность	2,5	4,4	17,0	21,5	29,0	67,5
Угольная промышленность	0,2	0,2	1,1	2,1	2,6	5,8
Электроэнергетика,	1,2	1,1	6,6	11,7	21,9	49,2
В том числе:						
-традиционная	1,1	1,0	4,7	8,8	13,5	27,0
-атомная	0,1	0,1	1,9	2,9	8,4	13,2
ИТОГО ТЭК	6,1	8,7	44,7	68,8	101,3	214,8

Решить проблему инвестиций в газовую промышленность частично можно за счет более широкого привлечения к добыче газа независимых компаний. Это, прежде всего, нефтяные концерны, а также газодобывающие компании, не входящие в структуру «Газпрома», которые владеют сегодня 30% лицензий на освоение запасов газа. Но уровень их добычи пока не достиг даже 10% от общероссийской.

Инвестиционные же возможности нефтяных компаний значительны. Ведущие компании располагают свободными средствами в несколько миллиардов долларов. Например, только сумма денежных средств, аккумулированных «ЮКОСом» (согласно годовому отчету за 2001г.), составила 3,5 млрд. долл.¹⁹⁵. Другие компании, например, «Востокгазпром», «Нортгаз», «ИТЕРА» хотят увеличивать добычу газа, следовательно, у них появится возможность участия в инвестиционном процессе.

Самая большая опасность реструктуризации газовой промышленности заключается в том, что она может пройти в

¹⁹⁴ Журнал «Инвестиции в России» №4, 2000г., Конопляник А. «Инвестиции в ТЭК-ключ энергообеспечения страны». С. 21

¹⁹⁵ Журнал «Экономика России: XXI век» №10, январь 2003г. / Симонов К. Газ в ожидании реформы. С.19.

интересах только производителей газа. Дело в том, что, с точки зрения интересов экономики, либерализация газового рынка, прежде всего, должна закончиться ростом конкуренции в отрасли. В этом и заключается основная суть демонаполизации газового сектора. А рост конкуренции всегда ведет к падению цен на производимый товар. Именно с этой целью началась либерализация газового рынка в Европе. Парадокс же российской ситуации в том, что рост конкуренции может привести не к снижению стоимости газа, а, наоборот, к ее значительному росту.

Это выгодно, прежде всего, как «Газпрому», так и нефтяным концернам вместе с независимыми газовыми компаниями. Не случайно, что все участники газового рынка ждут от реформы именно повышения цены на газ на внутреннем рынке. С одной стороны, необходимость этого действительно во многом оправдана. Цены внутреннего рынка занижены как минимум в 3,2 раза по сравнению с экспортной ценой¹⁹⁶. С другой стороны, повышение цены на газ может привести не только к серьезным социальным последствиям, но и к удару по всему реальному сектору, положение в котором пока трудно назвать оптимальным.

Конечно, в настоящее время цена на газ на внутреннем рынке существенно ниже, чем на мировом. Но ведь вряд ли было бы оправданным, если бы в стране, где сосредоточены основные мировые запасы газа, его стоимость была бы на европейском уровне.

«Газпром» предлагает увеличить цену на газ на российском рынке в три этапа¹⁹⁷. На первом этапе (к 2006 году) в основном сохраняется государственное регулирование оптовых цен на газ для конечных потребителей. Устанавливаться они должны исходя из возмещения всех обоснованных затрат и обеспечения расширенного производства в газовой отрасли. На втором этапе (к 2008 году) происходит процесс либерализации рынка газа, переход на договорные цены для всех потребителей, кроме населения. На третьем этапе (к 2010 году) произойдет полная либерализация рынка газа, переход к поставкам газа по рыночным ценам для всех категорий потребителей.

«Газпром» видит потенциальную угрозу в разделении общества на отдельные самостоятельные структуры. Позиция руководства заключается в отстаивании необходимости сохранения Единой системы газоснабжения в качестве централизованно управляемого

¹⁹⁶ «Российская газета» 9 октября 2003г. №203 (3317), Ясин Е. Дорожает газ – растут зарплата и пенсии. С.6.

¹⁹⁷ Журнал «Нефтегазовая вертикаль» №15, 2003г. / Виноградов О. «Парад приоритетов», с.13.

имущественного производственного комплекса, предназначенного для добычи, транспортировки, хранения и поставки газа.

По мнению президента Союза независимых производителей газа В. Баранова¹⁹⁸, целесообразно внутри монополии «Газпрома» выделить в отдельный самостоятельный бизнес транспорт, добычу и продажу газа, финансово их обособить. Для этого необходимо формирование газодобывающих, транспортной и сбытовой компаний. В любом случае транспортными мощностями должно распоряжаться государство. В. Баранов считает, что обособление транспортной составляющей позволит обеспечить прозрачность информации о наличии доступа к газотранспортной системе (ГТС), изменить саму систему доступа к газотранспортной системе с разрешительной на уведомительную, что увеличит инвестиционную привлекательность отрасли. Также предлагается предусмотреть в транспортном тарифе инвестиционную составляющую, которая будет строго целевым образом направляться на развитие ГТС.

На основе опроса руководителей более чем 70 субъектов Федерации России, результаты которого опубликованы в журнале «Нефтегазовая вертикаль»¹⁹⁹, можно сделать выводы о том, как в регионах относятся к вопросу о реформировании газовой отрасли.

С точки зрения газового статуса все субъекты федерации с определенной степенью условности можно разделить на газодобывающие, чистые потребители и транзитные регионы. Соответственно выстраиваются и приоритеты.

Регионы, владеющие газовыми ресурсами, больше всего обеспокоены состоянием минерально-сырьевой базы и условиями, обеспечивающими ее воспроизводство, а также лицензионной политикой в стране. Главный газодобывающий регион страны ЯНАО ограничился по этому поводу общим заявлением о необходимости создания единой газовой политики России.

Красноярский край считает необходимым изменение ситуации, сложившейся в сфере лицензирования, с учетом существующей проблемы воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов. Заключенные пять и более лет назад лицензионные соглашения отстали от жизни и не учитывают изменившиеся отношения между федеральным центром, субъектами федерации и недропользователями.

¹⁹⁸ Журнал «Нефтегазовая вертикаль» №15, 2003г. / Баранов В. «Газовая пауза в программе реформ». С.20.

¹⁹⁹ Журнал «Нефтегазовая вертикаль» №15, 2003г. / Виноградов О. «Парад приоритетов».

Астраханская область предлагает в регионах добычи уделять особое внимание развитию магистральных и газораспределительных газопроводов, недоразвитие которых тормозит развитие рынка.

Сахалинская область считает, что наряду с развитием государственной сети газопроводов должны существовать и развиваться трубопроводы с другой формой собственности. Губернатор области отмечает, что реформирование газовой отрасли должно идти по пути поощрения тех российских и иностранных компаний, у которых большой вес падает на добычу, транспортировку и поставку газа потребителям, в том числе в возможностях доступа к имеющейся инфраструктуре и строительства альтернативных негосударственных трубопроводов.

Особого рода интересы можно отметить в регионах, пропускающих через себя большие потоки природного газа. Пермская область, через которую проходит разветвленная сеть магистральных и распределительных газопроводов, озабочена реконструкцией газовых сетей. Администрацией области утверждена соответствующая программа на 2003-2005 годы. С целью возврата средств областного бюджета, направленных на финансирование строительства газовых сетей, разработан механизм передачи газовых сетей в финансовый лизинг созданным на территории газораспределительным организациям.

Вологодская область, через которую транзитом проходит около 80 млрд. м³ газа в год, заинтересована в сооружении новых объектов инфраструктуры. Пятая нитка газопровода Тюмень-Торжок, Северо-Европейский газопровод и другие магистрали окажут влияние на развитие экономики области и обеспечат дополнительные поступления в бюджет за земельные отводы, а в перспективе за пользование землей и транзит. В области реализуется Комплексная программа технического перевооружения и реконструкции объектов транспортировки газа на период до 2015 года.

В регионах-потребителях, к которым относится Владимирская область, другая проблема – дефицит газа. В Курганской области, например, при плане 1,5 млрд. м³ в 2002 году поставлено менее 1 млрд. м³.

В Новгородской области природным газом пользуются только 50% населения, из 21 районного центра лишь в 9 имеется газ, хотя область неоднократно пересекают магистральные газопроводы. В области принята программа газификации на 2002-2012 годы за счет включения надбавки в тарифы на транспортировку газа по распределительным сетям, но этих средств мало. В связи с этим предлагается обеспечить реальный доступ независимых поставщиков

газа в газотранспортную сеть и регулирование цены за транспортировку газа.

В Пермской области, несмотря на то, что через нее проходит 11600 км сетей магистральных и распределительных газопроводов, уровень газификации составляет 61,3%.

В полностью газифицированных крупнейших мегаполисах страны - Москве и Санкт-Петербурге – больше озабочены самой схемой выделения «Газпромом» лимитов газа. Петербург предлагает отказаться от существующего порядка, по которому «Газпром» фактически выделяет лимиты на газ своим дочерним предприятиям, и перейти на прямое определение объемов газа, поступающего в распоряжение непосредственно субъектам РФ.

Во Владимирской области в связи с развитием жилищно-коммунального сектора и ростом производства промышленного сектора спрос на газ вырос, а лимиты поставок остаются на уровне 2000 года.

По данным ОАО «Газпром», в России уровень газификации жилого фонда в городах составляет 73,5%, в сельской местности-77,3%. Природным газом обеспечен 71 регион из 89. Более 90% жилого фонда газифицировано во Владимирской, Брянской, Московской (лидер в России-98,3%), Смоленской, Тульской, Самарской и Саратовской областях²⁰⁰.

На территории Владимирской области насчитывается всего 2096 газифицированных населенных пунктов. Уровень газификации Владимирской области по состоянию на 1.01.2002 года достиг 92,17 %, в том числе природным газом – 65,59 %, сжиженным газом – 26,58%. Протяженность газопроводов в области составила 5684 км (магистральных - 1126 км и остальных – 4558 км), имеются 48 газовых распределительных станций, газифицировано 610963 квартиры, в том числе – природным газом - 436643 квартиры²⁰¹.

Природный газ используют:

- 1520 коммунально-бытовых предприятия (из них 230 в сельской местности);
- 232 промышленных предприятия (из них 37 в сельской местности);
- 21 сельскохозяйственный объект;
- 524 котельных (из них 78 в сельской местности).

Сжиженный газ используют:

- 657 коммунально-бытовых предприятий (из них 269 в сельской местности);
- 44 сельскохозяйственных объекта.

²⁰⁰ «Родная газета» 4 ноября 2003г., №28 / Ягодкин А. «Газпром» есть. Газа нет». С.19.

²⁰¹ По материалам Администрации Владимирской области.

Таким образом, во Владимирской области функционирует достаточно большая и разветвленная структура систем газоснабжения. Для нормального и надежного функционирования этих систем требуется обеспечить их техническое обслуживание.

Анализ состояния газовых хозяйств области показывает, что отдельные газовые сети, эксплуатация которых осуществлялась с 1958 года, в значительной степени изношены, так как недостаточно осуществлялось финансирование диагностики, ремонта и реконструкции этих объектов газового хозяйства. Во многих случаях внутридомовое газовое оборудование (ВДГО): газовые плиты, газовые колонки (проточные газовые водонагреватели), газовые котлы также нуждаются в срочной замене, не до конца решены вопросы с их обслуживанием.

За период времени с 1996 по 2002гг. (включительно) в области построено 1001,68 км газовых сетей, газифицировано природным газом и переведено с использования сжиженного газа на природный 73007 квартир. Всего на газификацию в области за эти годы направлено 608,4 млн. рублей за счет всех источников финансирования²⁰². Достигнутый в результате газификации экономический эффект, связанный с использованием в качестве топлива природного газа вместо более дорогостоящих мазута и угля, подтверждает необходимость дальнейшего развития сети газоснабжения региона. Только за счет перевода котельных на использование природного газа в качестве топлива и установки автономных газовых источников теплоснабжения в 2001 году в Киржачском, Камешковском, Меленковском, Собинском, Селивановском и Юрьев-Польском районах было сэкономлено около 35 млн. руб., сокращены поставки в область дорогостоящих видов топлива, таких как мазут в объеме 35 тыс. тонн, уголь - 4,4 тыс. тонн.

С 1996 года по настоящее время построены магистральные газопроводы-отводы к городам Юрьев-Польскому – 25,3 км, Судогде – 18,5 км, к р.п. Красная Горбатка Селивановского района – 35 км, к АОЗТ «Воронежский» Кольчугинского района – 0,22 км, закончено строительство газопровода-отвода к д. Перово Гусь-Хрустального района – 11 км. Переведена на использование природного газа в качестве топлива Владимирская ТЭЦ.

Из наиболее крупных объектов введены в эксплуатацию газопроводы высокого давления к поселкам им. М. Горького Камешковского района (24 км), Красный Октябрь Киржачского района (8 км), Заречное Собинского района (12 км). Осуществлено

²⁰² По материалам «Информационно-методического бюллетеня» Администрации Владимирской области.

строительство газопроводов к поселкам Нововязники Вязниковского района, Балакирево Александровского района, Иванищи Гусь-Хрустального района.

Природный газ в настоящее время подведен ко всем городам областного значения, округам и районам области.

Однако работы по газификации ряда объектов, запланированные в 2002 году, по разным причинам не выполнялись, в том числе из-за отсутствия финансирования их строительства из средств местных бюджетов и организаций или отказа сторон по долевному участию в строительстве.

Итоги работы, выполненной в регионе по газификации в последние годы, приведены в таблице 4.4.3.

Итоги газификации Владимирской области Таблица 4.4.3²⁰³

Наименование работ, выполненных в области по газификации	1996 год	1997 год	1998 год	1999 год	2000 год	2001 год
Введено в эксплуатацию разводящих газопроводов (км): в том числе, в сельской мест-ности:	195,4	122	109,4	100,8	129,8	178
	93,9	52,1	29,1	40	49,3	71
Газифицировано природным газом квартир:	4651	4583	1885	2576	3393	2972
Переведено квартир с использования сжиженного газа на природный газ:	6749	4369	6999	6719	11288	7145
Газифицировано котельных:	12	8	14	13	16	23
Газифицировано коммунально-бытовых предприятий:	56	46	70	80	72	96
Направлено на газификацию денежных средств за счет всех источников финансирования, млн. руб.	60,0	73,8	47,6	73	85	115

²⁰³ Приложение №1 к Указу Губернатора области от 17.05.2002г. №14 «Основные направления газификации объектов инфраструктуры ЖКХ Владимирской области на 2002-2005гг., с.3.

Финансирование строительства газовых объектов на территории области осуществляется за счет денежных средств:

- бюджетов всех уровней;
- внебюджетных источников:
 - инвестиционной составляющей в тарифах на природный газ;
 - предприятий, организаций и населения;
 - других источников финансирования.

Составной частью газоснабжения потребителей Владимирской области является дальнейшее развитие сетей газоснабжения (газификация) региона, направленное на решение социальной задачи особой значимости, – улучшения условий быта и производственной деятельности населения региона за счет более полного обеспечения всех категорий потребителей области природным газом.

Прежде всего, приоритеты отдаются населению, коммунально-бытовой и социальной (бюджетной) сфере. За счет газификации обеспечивается решение проблем теплоснабжения населенных пунктов области путем реконструкции угольных и мазутных котельных и перевода их на использование природного газа в качестве основного вида топлива. Для решения этих проблем Администрацией области разработаны «Основные направления газификации Владимирской области на 2002-2005 годы»²⁰⁴ (далее – Основные направления), в которых на основании оценки экономической эффективности в ближайшие годы предусматривается строительство наиболее социально-значимых газовых объектов.

Денежные средства областного и федерального бюджетов, предусматриваемые в Основных направлениях для финансирования строительства, определены ориентировочно, исходя из сложившейся практики годовых объемов финансирования последних лет:

- из федерального бюджета – 14 млн. руб.;
- из областного бюджета – 25-30 млн. руб.

Общий объем бюджетных средств, направляемых на проведение работ по газификации в городах и районах области, на 2002-2005 годы составит свыше 340 млн. руб. Источники и объемы финансирования строительства газовых объектов, предусматриваемые в Основных направлениях, будут уточняться ежегодно.

При разработке Основных направлений был использован сложившийся топливный баланс и потребность объектов инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства и социальной сферы в топливе, составляющая в год: угля – 83200 тонн, мазута –

²⁰⁴ Приложение №1 к Указу Губернатора области от 17.05.2002г. №14 «Основные направления газификации объектов инфраструктуры ЖКХ Владимирской области на 2002-2005 гг.

79800 тонн, печного бытового топлива – 2500 тонн, торфа – 30500 тонн, природного газа – 808,8 млн. куб. м. Учтен также утвержденный договорной (установленный) объем поставок природного газа потребителям Владимирской области на 2002 год, составляющий 2818,5 млн. куб. м. При реализации Основных направлений предусматривается увеличение объемов потребления природного газа для коммунально-бытовых и социальных нужд в объеме 209 млн. куб. м газа, в том числе по годам (см. табл. 4.4.4)²⁰⁵.

Рост объемов потребления природного газа Таблица 4.4.4

в 2002 году	в 2003 году	в 2004 году	в 2005 году
на 77,9 млн.куб.м	на 41,0 млн.куб.м	на 27,5 млн.куб.м	на 87,2 млн.куб.м

При разработке предложений по развитию газоснабжения потребителей области использовались данные о ранее не газифицированных населенных пунктах области.

Строительство газовых сетей на территории области планируется осуществлять с учетом перспективы их дальнейшего развития, в том числе - возможности газификации промышленных предприятий, имеющих оформленные разрешения на использование природного газа для своих топливопотребляющих установок и оборудования.

Реализация Основных направлений позволит строить около 150 км газопроводов ежегодно за счет финансирования этого строительства из различных источников, составляющих около 100 млн. рублей, и поднять уровень газификации Владимирской области природным и сжиженным газом в 2005 году до 94%.

Главным инструментом, позволяющим решать проблемы газового комплекса, должна стать региональная политика, имеющая своей целью создание экономических, организационных и правовых условий, обеспечивающих нормальное функционирование.

Целью региональной политики является реализация основных направлений общей стратегии социально-экономического развития области, построение взаимовыгодных отношений с организациями газовой отрасли и иной общественно значимой деятельности.

К основным направлениям региональной политики относятся следующие: структурно-экономическое (производственное),

²⁰⁵ Приложение №1 к Указу Губернатора области от 17.05.2002г. №14 «Основные направления газификации объектов инфраструктуры ЖКХ Владимирской области на 2002-2005 гг.

финансово-экономическое, правовое и организационное, а также газификация региона.

Структурно-экономическое (производственное) направление должно способствовать формированию круга потребителей газа в регионе и созданию условий их надежного газообеспечения.

Финансово-экономическое направление объединяет задачи, связанные с созданием в регионе благоприятных финансовых и экономических условий деятельности организаций газовой отрасли. К этим задачам относятся:

- удовлетворение платежеспособного спроса на природный газ;
- совершенствование финансово-экономических взаимоотношений с ОАО «Газпром» и предприятиями газовой отрасли, включая обеспечение своевременной и полной оплаты поставок природного газа, существенное увеличение денежной составляющей в платежах, а также погашение задолженностей за поставленный газ;
- при невозможности денежных платежей обеспечение поставок организациям газовой отрасли продукции, изготавливаемой в регионе, в счет оплаты за поставленный газ по ценам, применяемым при денежных расчетах;
- совершенствование региональной политики в направлении формирования бюджетов территорий по оплате электро- и теплоэнергии и природного газа в пределах установленных лимитов;
- эффективная организация финансовых потоков и их банковского обслуживания;
- оптимизация финансово-экономических взаимоотношений организаций газовой отрасли и региона.

Правовое направление региональной политики предполагает создание необходимого правового обеспечения на федеральном и региональном уровнях. Соответствующим образом формулируются и задачи данного направления:

- разработка проектов законов и иных нормативных правовых актов, направленных на реализацию политики в области газоснабжения региона;
- правовое обеспечение деятельности по газификации Владимирской области;
- разработка нормативного обеспечения энергобезопасности региона;
- разработка отдельных соглашений по конкретным программам и видам деятельности газовой отрасли в регионе.

Организационное направление региональной политики включает следующие задачи:

- обеспечение контроля органов государственной власти области за выполнением заключенных соглашений с организациями газовой отрасли о взаимном сотрудничестве и договоров, заключаемых в их развитие;
- взаимодействие организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность, с организациями газовой отрасли;
- выработка совместных мер по соблюдению правил охраны объектов газоснабжения, в том числе запрещающих вмешательство неуполномоченных физических и юридических лиц в работу этих объектов;
- работа со средствами массовой информации.

В качестве особого направления региональной политики выделяется газификация Владимирской области. Это связано с существенной ролью газификации в социально-экономическом развитии региона, а также с тем, что данное направление во многом интегрирует задачи и мероприятия других направлений в единый комплекс. Газификация как направление региональной политики включает следующие задачи:

- загрузка существующих газопроводов-отводов, расширение газовых сетей, увеличение сбыта газа;
- реализация региональных программ по использованию газа в качестве моторного топлива;
- определение источников финансирования работ по газификации и способов привлечения финансовых ресурсов;
- создание и отработка инвестиционного механизма, обеспечивающего устойчивое развитие региональных сетей и систем снабжения потребителей природным и сжиженным газом при оптимальном соотношении различных источников финансирования;
- формирование системы государственной поддержки развития газификации – участие в создании правовых, экономических и организационных условий для устойчивого развития газификации региона;
- реализация государственной политики в области сбережения газа и повышения эффективности его использования – разработка и внедрение высокоэффективных и ресурсосберегающих технологий и оборудования для строительства и эксплуатации систем газоснабжения;

- повышение эффективности инвестиций в газификацию и совершенствование действующей системы ценообразования с учетом современных рыночных условий и наличия ненагруженных мощностей при транспортировке газа;
- использование комплекса научных, проектных, производственных, организационных и финансовых мероприятий, направленных на социально-экономическое развитие области за счет более полного обеспечения ее природным газом.

Прямые выгоды от реализации основных направлений газификации региона предполагают: общее оздоровление экономической обстановки в области, создание условий для экономического подъема малых депрессивных городов и сельских районов; увеличение привлекательности периферийных территорий области для хозяйственного развития; улучшение экологической обстановки; улучшение качества жизни населения²⁰⁶.

Главной целью газификации области является реализация комплекса научно-технических, проектных, производственно-технических, организационных и финансовых мероприятий, направленных на решение социальной задачи особой значимости, – улучшение условий быта и производственной деятельности населения региона за счет более полного обеспечения потребителей области природным газом.

Основные задачи по газификации области:

- продолжение строительства газопроводов высокого давления и газопроводов-отводов к ранее не газифицированным территориям районов;
- развитие сети газопроводов низкого давления с целью дальнейшей газификации жилищного фонда и снятия социальной напряженности;
- решение проблем теплоснабжения городов и населенных пунктов путем реконструкции котельных и перевода их на использование природного газа в качестве основного вида топлива;
- газоснабжение промышленных и сельскохозяйственных предприятий.
- Для эффективной реализации этих задач необходимо:
- обеспечить дальнейшее развитие сетей газоснабжения на территории области преимущественно от уже построенных газовых объектов, в том числе газопроводов-отводов и ГРС, разводящих газовых сетей высокого давления;

²⁰⁶ Приложение №1 к Указу Губернатора области от 17.05.2002г. №14 «Основные направления газификации объектов инфраструктуры ЖКХ Владимирской области на 2002-2005 гг.

- осуществлять строительство газопроводов с учетом максимальной их загрузки при дальнейшей эксплуатации и минимизации последующих эксплуатационных затрат газовых распределительных организаций (ГРО);
- при оптимальных затратах на строительство газовых объектов получать максимальную социальную эффективность;
- осуществлять развитие сетей газоснабжения в наименее газифицированных территориях области, в том числе продолжить газификацию сельских населенных пунктов;
- учитывать рациональное использование природного газа в качестве топлива, в том числе за счет реализации мер по энергосбережению.

Обеспечение газоснабжения потребителей Владимирской области – это сложный комплекс взаимосвязанных организационных, технических и финансовых задач. Новые современные подходы к их решению в условиях рыночного хозяйствования позволят повысить эффективность функционирования и развития газовой отрасли региона, что позволит обеспечить социально-экономическое развитие Владимирской области.

Перечень вопросов и заданий

1. Какова роль газовой промышленности в российской экономике?
2. Какие аспекты необходимо учитывать при реформе газовой отрасли для сохранения баланса интересов не только производителей газа, но и его потребителей?
3. Назовите важнейшие источники инвестиций газового комплекса Российской Федерации и «Газпрома».
4. Какие существуют региональные особенности обеспечения потребителей природным газом?
5. Каков уровень газификации социально-экономической сферы Владимирской области?
6. В чем выражается эффективность реализации инвестиционной политики в области?
7. Что предусматривают «Основные направления газификации Владимирской области на 2002-2005 годы»?
8. Как реализуется принцип софинансирования в развитии газового комплекса области?
9. Что такое топливный баланс региона?
10. Каковы составляющие структурно-экономических, финансовых, правовых и организационных мер газификации области?

Список литературы

1. Анализ, проблемы, перспективы. Топливо-энергетический комплекс России. – М.: «Родина-Про», 2002.
2. Баранов В. Газовая пауза в программе реформ // Нефтегазовая вертикаль, 2003, №15.
3. Виноградов О. Парад приоритетов // Нефтегазовая вертикаль, 2003, №15.
4. Газпром: по материалам годового отчета // Нефтегазовая вертикаль, 2003, №13.
5. Информационно-методический бюллетень Администрации Владимирской области // Владимир, 2003, №12.
6. Карданов В.З. Клиометрический анализ реформирования ТЭК России – основы ее устойчивого развития. М.: Издательство РАГС, 2001
7. Конопляник А. Инвестиции в ТЭК-ключ энергообеспечения страны // Инвестиции в России, 2000, №4.
8. Симонов К. Газ в ожидании реформы // Экономика России: XXI век, январь 2003, №10.
9. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. // Российская бизнес-газета, 30 сентября 2003, №38; 7 октября 2003г. №39.
10. Ясин Е. Дорожает газ – растут зарплата и пенсии // Российская газета, 9 октября 2003г. №203.

Тема 4.5. Инвестиционная политика промышленных предприятий

Промышленность - ведущая отрасль экономики, влияющая на социально-экономическое состояние Владимирской области. В промышленности производится 40 процентов валового регионального продукта, работает треть от числа занятых в экономике, сосредоточено 27 процентов основных фондов области. Более половины налоговых поступлений в бюджет области приходится на промышленные предприятия.

По темпам роста промышленного производства Владимирская область занимает 10 место в Центральном федеральном округе и 30 место по Российской Федерации.

Область имеет значительный удельный вес в производстве Российской Федерации по отдельным видам промышленной продукции: сортовой посуде - 57,8%, брезенту - 52,1%, стрелочным переводам широкой колеи - 51,1%, телевизорам - 30,5%, строительному стеклу - 24,8%, электродвигателям переменного тока с

высотой оси вращения 63-355 мм - 22,5%, мотоциклам, мотороллерам и мопедам - 21,9%, стеклобутылкам - 21,5%, льняным тканям - 20,1%, поливинилхлоридному пластикату - 18%, тракторам - 10,9%.

В составе промышленного комплекса 1966 предприятий с самостоятельным балансом различных форм собственности, в том числе крупных и средних - 497, малых - 1469. Кроме того, производством промышленной продукции занимаются 1276 непромышленных организаций. Среди хозяйствующих субъектов промышленности 84% - частные предприятия, на которых производится около половины областного объема промышленной продукции²⁰⁷.

Промышленность области составляют в основном обрабатывающие отрасли: машиностроение и металлообработка, химическая, пищевая, легкая, стекольная, лесная и деревообрабатывающая промышленность. Такая структура промышленности сформировалась вследствие отсутствия значительных природных ресурсов, а также удобного транспортного расположения области, наличия квалифицированной рабочей силы.

Прошедшее за последнее десятилетие перераспределение собственности, разрыв межрегиональных экономических связей, резкое (до 100% по отдельным позициям) сокращение государственного заказа, изменения политики государственного регулирования привели к существенным деформациям производственного потенциала области. Произошло падение промышленного производства, индекс его физического объема к уровню 1990 г. составляет 61%.

Большая часть крупных и средних промышленных предприятий являются градообразующими. Поэтому активизация влияния негативных факторов приводит к тяжелым социальным последствиям для целых районов (территорий).

В последнее время наблюдается тенденция повышения инвестиционной активности в промышленном секторе. Основная часть (более 40 процентов) капиталобразующих инвестиций области направляется на развитие промышленности. Наибольший рост инвестиций наблюдался в стекольной, лесной, деревообрабатывающей, в легкой, в химической и нефтехимической промышленности.

Экономика Владимирской области по-прежнему остается привлекательной для иностранных капиталовложений. В 1999 году Владимирская область заняла 4 место среди областей Центрального

²⁰⁷ Концепция развития промышленности Владимирской области на 2003-2005 гг.

района по объемам прямых иностранных инвестиций. Основная их доля приходилась на пищевую промышленность, затем следует стекольная, химическая, машиностроительная и деревообрабатывающая промышленность. Всего с 1997 по 2002 годы в экономику области привлечено иностранных инвестиций на сумму 366 млн. долл. США²⁰⁸.

К числу **конкурентных** преимуществ промышленного комплекса области относятся:

- высокая степень отраслевой диверсификации, отсутствие доминирующих отраслей и производств;
- наличие развитой инфраструктуры области;
- наличие традиционных рынков сбыта;
- высокая степень деловой активности;
- наличие структур деловой поддержки и отраслевого самоуправления.

Вместе с тем, **слабыми** местами промышленности области, сдерживающими возможность более интенсивного экономического роста, являются:

- устаревшая структура издержек, основанная на экстенсивных методах организации производства;
- излишки производственных площадей;
- излишки вспомогательного персонала;
- чрезмерное отвлечение оборотных средств для формирования складских запасов;
- повышенные энергозатраты на единицу выпускаемой продукции;
- низкий коэффициент использования сырья;
- и как следствие - низкая производительность труда и заработная плата;
- недостаточная вовлеченность в сложившуюся систему вертикально интегрированных структур.

Основная **цель** инвестиционной политики в области промышленности – в первую очередь - это создание условий, обеспечивающих благоприятное и планомерное развитие конкурентоспособного промышленного комплекса с устойчивым экономическим ростом.

Достижение указанной цели возможно путем решения следующих основных **задач**:

- 1) создание условий и стимулов для проведения структурной перестройки промышленных предприятий;

²⁰⁸ Основные направления развития промышленности Владимирской области на 2002 г.

- 2) проведение мероприятий стимулирования инвестиционной активности в промышленном секторе и усиления инвестиционной привлекательности каждого отдельно взятого ПП;
- 3) содействие в проведении интересов промышленных предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

В свою очередь, эффективное решение поставленных задач невозможно без правового фундамента, который был основан Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР», принятым 26.06.1991, и Законом РФ «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 04.07.1991. В настоящее время действует Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ и Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 09.07.1999 №160-ФЗ. Особенности инвестиционной деятельности в той или иной отрасли хозяйственного (предпринимательского) права обуславливают создание специальных нормативных актов. К ним следует отнести: Федеральный закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21.07.1997 №123-ФЗ, Закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ, Федеральный закон «О лизинге» от 29.10.1998 №164-ФЗ, законы и подзаконные акты субъектов РФ (в частности – Владимирской области) и другие нормативные акты, направленные на регулирование инвестиционной деятельности.

Критериями эффективности инвестиционной политики ПП могут служить:

достижение экономического (получение прибыли на инвестируемый капитал), научно-технического, экологического и социального эффекта;

достижение устойчивого потока денежных средств, позволяющего поддерживать финансовую стабильность;

согласование проектов по объемам выделяемых ресурсов и срокам реализации исходя из критерия достижения максимального общего эффекта;

эффективное распоряжение средствами на осуществление бесприбыльных инвестиционных проектов;

соответствие законодательным и нормативным актам, регулирующим инвестиционную деятельность в Российской Федерации.

Следует также учесть, что намечаемый объем инвестиций должен соотноситься с объемами активов и не может в случае неудач приводить к утрате прав собственности на предприятие.

В рыночной экономике каждое предприятие (фирма), равно как и страна в целом, стремящиеся к сохранению и приумножению своего конкурентного потенциала, обязаны инвестировать. При этом огромное значение имеет разумное распоряжение этими мобилизуемыми из различных источников инвестиционными ресурсами. Качество принимаемых инвестиционных решений имеет важнейшие макро- и микроэкономические последствия, проявляющиеся в достигаемых национальной экономикой темпах экономического роста, увеличении (или уменьшении) деловой активности, обретении (или утрате) стратегических преимуществ инвесторами и реципиентами инвестиций из-за их обязательного воздействия на рентабельность, ликвидность, надежность и независимость участников инвестиционного процесса.

Ввиду длительности инвестиционного цикла и связанного с этим замораживания инвестированных средств, а также из-за ограниченности капиталов, необходимо, чтобы инвестиционные решения принимались на основе всестороннего экономического обоснования, поскольку они (эти решения) оказывают долговременное воздействие на конкурентоспособность предприятия (фирмы). От результатов оценки эффективности инвестиций решающим образом зависит, сможет ли данное предприятие (фирма) соответствовать требованиям рынка, будет ли оно в состоянии пробиться, начать расти и процветать или рано или поздно уступит свое место другим более сильным конкурентам. Вполне очевидно, что ошибочные инвестиции могут привести к утрате стратегических перспектив, или даже к банкротству инвестора. С учетом этих далеко идущих последствий инвестиции не должны делаться на основании смутных надежд и не подтвержденных конкретными расчетами размышлений, базирующихся на интуиции.

Поэтому при определении инвестиционной политики, - отмечается в "Методических рекомендациях по разработке инвестиционной политики предприятия", - учитываются: состояние рынка продукции, производимой предприятием, объем ее реализации, качество и цена этой продукции; финансово-экономическое положение предприятия; технический уровень производства предприятия, наличие у него незавершенного строительства и неустановленного оборудования; сочетание собственных и заемных ресурсов предприятия; возможность получения предприятием оборудования по лизингу; финансовые условия инвестирования на рынке капиталов; льготы, получаемые инвестором от государства; коммерческая и бюджетная эффективность инвестиционных

мероприятий, осуществляемых с участием предприятия; условия страхования и получения гарантий некоммерческих рисков²⁰⁹.

Инвестиционная политика, разработанная работниками предприятия (и/или других специализированных организаций), подлежит рассмотрению руководящими работниками предприятия. Положения разработанной инвестиционной политики необходимо учитывать при принятии решений по разработке технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, использованию различных источников финансирования, участию в реализации инвестиционных проектов совместно с другими предприятиями (организациями), организации работ других структурных подразделений предприятия.

Исходным пунктом обоснования инвестиционной политики предприятия служит анализ рынка продукции уже производимой предприятием, либо новой, намечаемой к выпуску. Задачей изучения рынка является подтверждение возможности сбыта этой продукции.

При проведении анализа рынка продукции предприятия подлежат оценке: географические границы рынка реализации продукции предприятия, в том числе посредниками, а также аналогичной продукции других предприятий (региональный, российский, внешний рынок); общий объем реализации продукции предприятия, с выделением номенклатуры, типоразмеров; уровень цен, ценовая политика; себестоимость, эффективность производства; динамика потребительского спроса, прогнозируемая на период намеченной инвестиционной политики предприятия; наличие предприятий-конкурентов на этом рынке; технический уровень продукции предприятия; возможности повышения конкурентоспособности продукции предприятия и расширения ее рынка сбыта в рамках конкретных инвестиционных проектов.

В связи с анализом рынка продукции предприятия определяется необходимость рекламы, ее вид, направления и масштаб осуществления.

Анализ рынка и разработка системы реализации продукции предприятия завершается оценкой объема и сроков предстоящих затрат. Потребность в ресурсах для проведения инвестиционной политики предприятия определяется развитием его производства, необходимым для обеспечения выпуска продукции предприятия в соответствии со складывающейся конъюнктурой рынка.

При обосновании инвестиционной политики предприятия учитывается: вид, объем и качество продукции, которая должна

²⁰⁹ Приложение к приказу Минэкономики России от 1 октября 1997 г. №118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций).

производиться предприятием в соответствии с принятой им инвестиционной политикой; состав и последовательность намеченных к реализации инвестиционных проектов; уровень отраслевой специализации предприятия, преимущества его технологии производства и оборудования, техническая и экономическая безопасность предприятия; единовременные затраты при реализации инвестиционных проектов, а также капитальные вложения, расходы на строительные-монтажные работы, НИОКР и приобретение нематериальных активов; текущие эксплуатационные расходы предприятия, операционные затраты предприятия, в том числе на производство продукции предприятия (расходы на приобретение топлива, энергии, сырья и материалов, арендная плата за использование оборудования, в том числе лизинговые платежи, оплата труда и начисления на нее, прочие операционные расходы); эффективность использования объектов незавершенного строительства и оплаченного неустановленного оборудования, реализация демонтированного неамортизированного оборудования; амортизационные отчисления; постоянные и переменные затраты предприятия, в том числе на производство продукции; налоги и другие обязательные платежи, относимые на себестоимость продукции предприятия; цена продукции предприятия и выручка от реализации продукции.

Потребность предприятия в инвестиционных ресурсах соответствует затратам, предстоящим с начала периода реализации инвестиционной политики. Стоимость объектов завершенного строительства, оплаченного неустановленного оборудования, другие затраты прошлых лет не включаются в объем инвестиций. Перечисленные затраты учитываются при определении стоимости основных фондов, амортизационных отчислений, налога на имущество.

При разработке инвестиционной политики промышленного предприятия целесообразно определять общий объем инвестиций предприятия, способы рационального использования накоплений, включая возможные сочетания различных источников финансирования и привлечения заемных средств.

Целесообразно соблюдать соотношение намечаемого предприятием общего объема инвестиций с объемом активов, не позволяющее утрачивать права собственности на предприятие в случае неудачной реализации инвестиционных проектов. Более обстоятельно данный аспект проблемы будет рассмотрен далее.

Инвестиционные проекты в рамках инвестиционной политики предприятия необходимо согласовывать между собой по объемам

выделяемых ресурсов и срокам реализации исходя из критерия достижения, максимального общего экономического эффекта, получаемого в ходе осуществления инвестиционной политики.

Собственные средства, направляемые предприятием на финансирование инвестиционной деятельности, могут состоять из: свободных денежных средств, имеющихся на счете предприятия к началу реализации инвестиционных проектов; средств, полученных в результате дополнительной эмиссии акций предприятия; денежных средств от реализации излишнего и выбывающего имущества и неамортизированных основных фондов предприятия при перепрофилировании его производства; части дохода предприятия в форме чистой прибыли и амортизации, реинвестируемой в процессе осуществления инвестиционных проектов.

Выбор вариантов привлечения коммерческих кредитов и займов, как источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия (объем привлекаемых средств, процентная ставка по кредитам и займам, начало и конец выплаты процентов и погашения основного долга по ним) ориентируется на получение максимального экономического эффекта от собственных средств предприятия, направляемых на инвестирование.

Эффективность инвестиционной политики промышленного предприятия оценивается по показателю срока окупаемости инвестиций, который определяется на основе данных бизнес-плана предприятия и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов в рамках инвестиционной политики.

Экономический эффект реализации инвестиционного проекта характеризуется суммой годовых величин общего сальдо за расчетный период.

Сопоставимость разновременных платежей и поступлений в период проведения инвестиционной политики достигается посредством расчетного приведения к первому году (дисконтирование).

Дисконтирование денежных потоков платежей и поступлений; определение их сальдо в форме чистого дисконтированного дохода необходимо для более точной оценки будущего эффекта реализации инвестиционного проекта.

Альтернативные инвестиционные проекты сравниваются по показателям коммерческой и бюджетной эффективности.

По мнению А.К. Тутунджяна, «основными показателями эффективности инвестиционных проектов являются срок окупаемости (коммерческая эффективность) и отношение объема поступлений в бюджет к объему платежей из бюджета (бюджетная эффективность).

Для дополнительной оценки эффективности инвестиций могут использоваться (по желанию разработчиков) другие показатели и коэффициенты, определенные методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, утвержденными Госстроем России, Минэкономки России, Минфином России, Госкомпромом России от 31 марта 1994 г. № 7-12147. Срок окупаемости собственных средств предприятия, направляемых на финансирование инвестиционного проекта, равен периоду времени от начала финансирования этого проекта до момента, когда объем собственных средств сравняется с накопленной суммой амортизации и остатка прибыли (после уплаты налогов, погашения кредитов, выплат процентов по кредитам, дивидендов)»²¹⁰.

Решение проблемы привлечения инвестиций в промышленность и правильного ведения инвестиционной политики ИП находится в двух плоскостях. С одной стороны, необходимо наличие квалифицированного управления (менеджмента), составленных в соответствии с общепринятыми в мировой практике нормами инвестиционных проектов, профессиональное знание рынка планируемых к производству товаров, "прозрачность" финансово-экономического состояния предприятия для инвестора.

С другой стороны - обеспечение благоприятного инвестиционного климата, наличие действенных механизмов привлечения инвестиций и гарантий для инвестора, путем:

- расширения практики использования инвестиционных соглашений, как инструмента инвестиционной и промышленной политики, особенно при привлечении иностранных инвестиций;
- оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности в соответствии с действующим законодательством.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности может осуществляться в следующих формах:

- разработка и реализация адресной инвестиционной программы конкретного промышленного комплекса (ПК);
- предоставление бюджетных инвестиций конкретному ПК;
- предоставление государственных бюджетных гарантий;
- предоставление налоговых льгот;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов, отсрочки или рассрочки по уплате налоговых платежей;
- предоставление бюджетных кредитов.

²¹⁰ Тутунджян А.К. Некоторые проблемы планирования инвестиционной деятельности предприятия // (Сб. научных трудов «Предпринимательские проблемы экономического реформирования России». - М.: Центр экономики и маркетинга, 2001).

Приоритетом для предприятий всех отраслей промышленности является замена изношенной техники и оборудования, автоматизация производственного процесса, увеличение производственных площадей с расширением номенклатуры продукции.

Перечень вопросов и заданий

1. Какова доля ВРП, приходящаяся на промышленность Владимирского региона?
2. Назовите ведущие отрасли экономики региона.
3. Какова доля инвестиций в промышленность среди всех инвестиций региона?
4. Определите конкурентные преимущества промышленного комплекса региона.
5. Какие слабые стороны промышленного комплекса региона Вам известны?
6. Какова основная цель инвестиционной политики региона?
7. Существуют ли законодательные основы инвестиционной деятельности в регионе?
8. Что учитывается при обосновании инвестиционной политики региона?
9. Как осуществляется выбор вариантов привлечения коммерческих кредитов и займов промышленными предприятиями?
10. Назовите основные механизмы привлечения инвестиций.

Список литературы

1. Анискин Ю.П., Бударов Л.Ю., Попов Л.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Ю.П. Анискина. М.: ИКФ Омега-Л, 2002. — 272 с.
2. Анышин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие — М.: «Анкил», 2003, 360 с.
3. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. — 380 с.
4. Маленков Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента..— СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002.— 208 с.
5. Муратов А.И. Реструктуризация российской экономики и ее региональные аспекты. – Владимир: ВГПУ, ООО «Издательство «Пасад», 2001. – 274 с.
6. Риск-анализ инвестиционного проекта. Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. – 351 с.

7. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд./ Р. Кох. — СПб.: Питер, 2003.
8. Хоминич. И.П. Финансовая стратегия компаний. – М.: Изд-во Рос.экон.акад., 1998. – 156 с.
9. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 158 с.
10. Экономика предприятия. – М.: Приор-издат, 2003. – 112 с.

Раздел 5. Особенности инвестирования в регионе

Тема 5.1. Инвестирование венчурных предприятий

Инвестирование венчурных предприятий получило широкое распространение на Западе в 80-90-х годах. В частности, в США всплеск активности с акциями венчурных предприятий произошло после снижения ставки налога на прирост капитала в результате операций с ценными бумагами с 49,1% (1969 г.) до 20% (1980 г.). В 1996 году объем инвестиций венчурного капитала в США составил 6 млрд. долларов, в Европе - 8 млрд. долларов²¹¹. Насколько важно развитие венчурной составляющей бизнеса доказывает тот факт, что большая часть открытий и прорывов в высокотехнологичных областях сделано за счет венчурного капитала и венчурных предприятий. Именно этот фактор стал основой государственного регулирования и поддержки венчурной составляющей бизнеса.

Предпосылками появления венчурного финансирования было наличие множества идей, которые требовали нестандартного финансирования (точнее непрямого инвестирования). Инновационные разработки отличаются тем, что инвестирование необходимо уже на стадии разработки проекта, а возвратность обеспечивается по истечении продолжительного периода времени (что существенно отличается от принципа посреднической деятельности). Любой инновационный проект обладает достаточно высокой степенью риска, т.е. высока вероятность неудачи. Данный риск можно разделить по видам (будут рассмотрены ниже). Сводным показателем же является финансовый риск. Особенность инвестирования венчурных предприятий заключается в том, что, как принято говорить: «пропорционально величине риска возрастает норма рентабельности».

Первое упоминание о том, что «жажда наживы» перевесила риск (т.е. первый опыт венчурного инвестирования) датируется 30-ми годами двадцатого столетия²¹². Окончание второй мировой войны дало толчок к новому витку развития этого вида инвестирования. В Силиконовой долине в 1957 году Артур Рок получил предложение инвестировать венчурный проект (кремниевый транзистор). И хотя сам Рок работал в инвестиционной банковской компании на Уолл Стрит, заинтересовавшись данным проектом, не смог найти

²¹¹ www.cfin.ru/press/management

²¹² там же

необходимых средств у классических инвесторов. Только переговорив с Шерманом Фэрчайлдом (изобретателем и создателем технологических компаний), он смог заинтересовать последнего и получить требуемые 1,5 миллиона долларов. Таким образом, была основана Fairchild Semiconductors – первопроходец полупроводниковых компаний Силиконовой долины. Именно после этого случая имя Артура Рока стало ассоциироваться с венчурным финансированием. Венчурное инвестирование стало развиваться, но даже после нескольких лет венчурных инвесторов можно было пересчитать по “пальцам”. Первый венчурный фонд был образован Роком в 1961 году, и его объем составлял всего 5 миллионов долларов. Но уже через непродолжительное время, израсходовав всего 3 миллиона долларов, принес инвесторам 90 миллионов долларов²¹³. За первой ласточкой следовали современные гиганты компьютерного рынка: DEC, Apple Computers, Compaq, Microsoft, Intel. В основном за счет венчурного капитала эти гиганты смогли стать теми, кто они есть в настоящее время. Как утверждал Том Перкинс (один из венчурных инвесторов того времени): «Деньги, которые мы делали, на самом деле являлись побочным продуктом, ... нами двигало желание создавать успешные компании. Находящиеся на острие удара, развивающие изумительные новые технологии, которым предстояло перевернуть мир»²¹⁴.

Рассмотрение инвестирования венчурных предприятий неотделимо от самих понятий «венчурное предприятие» и «венчурный капитал». На этот счет существует несколько подходов к определению вышеупомянутых категорий, но остановимся на классических определениях.

Венчурные предприятия (англ. research firms of venture) – мелкие и средние предприятия (фирмы), занятые научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений (инноваций).

Венчурный капитал – особая форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода.

Сразу хочется отметить, что венчурное инвестирование (и его составляющая инвестирование венчурных предприятий) пока что наиболее широко распространено в западном варианте экономики. Но именно в России развитие данного направления актуально по трем основным причинам:

²¹³ - www.cfin.ru/investor/venture-history.html

²¹⁴ -там же

1. Данным механизм обладает огромным потенциалом для наращивания отставания по многим составляющим экономического благополучия страны (при условии, что механизм налажен и успешно функционирует).

2. Россия насыщена огромным количеством инновационных идей.

3. В России присутствует значительный объем частного капитала (а именно он зачастую становится основой инвестирования венчурных проектов).

Итак, в чем же заключаются особенности инвестирования венчурных предприятий и его отличие от прямого инвестирования? Основной особенностью является то, что финансирование инновационных проектов довольно часто происходит за счет венчурных инвестиций. Связано это с тем, что заемный капитал (кредиты) практически недоступен по следующим причинам.

1. Российская практика доказывает, что кредиты юридическим лицам выдаются под гарантии в виде активов заемщика. При этом оценка активов происходит по заниженной стоимости. Это приводит к необходимости превышения гарантии под кредит в 1.3-1.5 раза величины получаемого кредита. А в большинстве случаев кредит (пассив) и необходим для приобретения имущества, оборудования, увеличения оборотных средств (активов). Таким образом образуется замкнутый круг, разорвать который под силу лишь незначительному проценту участников венчурного рынка.

2. Финансирование венчурных предприятий с самого начала подразумевает возможность невозврата вложенных средств. А это сильный фактор для прагматичных игроков кредитного рынка.

3. Срок окупаемости по большинству проектов составляет более трех лет, что указывает на растянутое во времени погашение задолженности.

Поэтому при рассмотрении источников финансирования инновационных проектов первостепенное внимание уделяется инвесторам венчурного капитала. Именно венчурные фонды в погоне за высокой нормой рентабельности идут навстречу таким же рискованным проектам и предпринимателям.

Также важной особенностью инвестирования венчурных предприятий является то, что инвестор принимает активное участие в проекте на всех стадиях его реализации.

Итак, инвестирование венчурных предприятий связано с риском, уровень которого выше среднестатистического. Задача инвестора заключается в минимизации этих рисков. Но прежде чем перейти к способам минимизации, хотелось бы рассмотреть

типизацию рисков более подробно (ведь это и является одним из ключевых факторов, обеспечивающих возвратность и доходность инвестиций).

К сожалению, в настоящее время не существует общепринятой типизации рисков. Но в то же время существует классификация по масштабу своего проявления и влияния на экономических агентов. Так, существуют общеэкономические, фискально-монетарные и социально-политические риски, которые не являются взаимоисключающими.

Общеэкономические риски на макроуровне подразделяются на внешне- и внутриэкономические и управляются за счет достижения общеэкономического равновесия такой системы и темпов роста ее ВВП через выпуск конкурентоспособной продукции на мировом рынке, выборе рационального сочетания форм и сфер производства.

Фискально-монетарные риски представляют собой риски, связанные с государственным регулированием экономики, и зависят от изменения в проводимой налоговой и кредитно-денежной политике государства, а также факторы стимулирования деловой активности отраслей и фирм.

Социально-политические риски зависят от изменения в политической ситуации, действующем законодательстве, социальной напряженности в обществе, экологические риски и т. д.

На уровне конкретного предприятия риски подразделяются на коммерческие и финансовые. Типология финансовых рисков такова:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- валютный риск;
- процентный риск;
- риск ликвидности;
- трансляционный риск;
- операционный валютный риск.

Рыночный риск – возможность резкого колебания стоимости активов в отрицательную сторону вследствие колебания процентных ставок, курсов акций, валют.

Кредитный риск – вероятность изменения стоимости активов (дебиторская задолженность) по причине неспособности заемщиков исполнять свои обязательства.

Процентный риск – вероятность отрицательного изменения стоимости активов в связи с изменением процентных ставок. Примером может быть уменьшение маржи кредитных организаций из-за сокращения разрыва между процентными ставками по привлеченным средствам и выдаваемым кредитам.

Валютный риск – вероятность изменения стоимости активов в связи с изменением курсов валют. Этот риск повышается при внешнеэкономических операциях и инвестировании за рубежом.

Трансляционный риск – разновидность валютного риска, обусловленного риском перевода из (в) иностранной валюты.

Коммерческий риск – вероятность получения результата, который отличается от ранее поставленных целей по причине отклонений в объемах, сроках, механизмах реализации мероприятий по достижению этих целей. Коммерческие риски в свою очередь подразделяются на маркетинговые и деловые.

Маркетинговые риски являются отражением спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, правильно выбранной ценовой политики.

Факторами делового риска являются потенциал предприятия (организационный, производственный, научный), активность инвестиционной деятельности, финансовая устойчивость.

Также существует несколько видов риска, которые наделены правами самостоятельного существования.

Налоговый риск – вероятность возможных потерь, обусловленная неблагоприятным изменением налогового законодательства в сторону увеличения налоговых ставок, штрафов за налоговые ошибки и т. д.

Инфляционный риск – риск, связанный с потерями от превышения фактических инфляционных ожиданий над плановыми.

Инвестиционный риск – вероятность неполучения дохода по инвестициям в связи с увеличенными статьями расходов. Также возможна обратная ситуация, при которой образуется неожиданный доход за счет дополнительных возможностей или сокращения статей расходов.

В свою очередь деловой риск может быть подразделен на два основных вида: бизнес-риск и инновационный риск.

Бизнес-риск – вероятность потери части активов (или падение их стоимости) в связи с неправильно выбранным направлением деятельности организации, что проявляется через посредство некоторых факторов, оказывающих значительное влияние на бизнес-процесс.

Инновационный риск – возможность недостижения поставленной цели в результате реализации инновационного проекта. Как уже говорилось ранее, венчурные проекты изначально и подразумевают возможность нереализации данных проектов. Это обусловлено высокой степенью неопределенности внешней и внутренней среды, что вытекает из самого понятия «инновация».

Инновационный риск существует объективно и его величина больше нуля, в отличие от, например, безрисковых инвестиций (государственные ценные бумаги). Именно инновационный риск является одним из ключевых показателей и его значение принимается во внимание при ранжировании венчурных проектов.

По своему содержанию инновационный риск – экономическая категория, зависящая от ситуации в стране и мире, и в то же время это количественная величина и рассчитывается путем соотнесения неблагоприятного исхода при производстве новой продукции, внедрении новых технологий и т. д.

Говоря финансовым языком, инновационный риск – измеримая величина недополучения прибыли либо потери стоимости финансовых активов, доходов от венчурного проекта.

Как уже сказано выше, инновационный риск есть отражение влияния определенных внешних факторов, к которым можно отнести:

- финансово-экономические риски;
- социально-экономические и политические риски;
- стихийные риски.

Любой инновационный риск при сопоставимых количественных показателях довольно индивидуален по своей составляющей ввиду сильной особенности каждого инновационного проекта (сфера применения, разработчики, принципы работы и т. д.).

Для минимизации всех вышеуказанных рисков или их обобщающего показателя – финансового риска – применяются различные организационные формы инвестирования. Так существует четыре основные организационные формы, сущность которых заключается в следующем.

Простейшая форма – прямое инвестирование, при котором инвестор напрямую финансирует заинтересовавший его проект. Это приводит к максимизации как риска, так и объема прибыли при удачном исходе. Подходит для крупных инвесторов, хорошо ориентирующихся не только на рынке инновационных идей, но и являющихся отличными менеджерами.

Модификацией вышеприведенного варианта является также прямое инвестирование, но нескольких проектов одновременно. Это позволяет снизить риски, но одновременно снижается норма прибыли, потому что за счет полученной прибыли по высокодоходным проектам приходится покрывать убыток по неудачным проектам.

Другой разновидностью организационных систем инвестирования является совместное инвестирование какого-либо крупного инновационного проекта. Этот способ организации инвестирования подходит для инвесторов, которые пытаются

минимизировать риск за счет разделения его на несколько составляющих. Соответственно, уменьшается и индивидуальная норма прибыли.

Более высокоорганизованной системой вышеуказанного способа инвестирования является венчурный фонд. Получил широкое распространение в США, где насчитывается от 400 до 600 подобных фондов и обращается до 75% венчурного капитала²¹⁵. Для того чтобы эффективно управлять таким фондом, во главе должен находиться отличный менеджер, который помимо высокопрофессиональных данных должен иметь развитое чувство профессиональной интуиции.

Существует ряд венчурных фирм, которые организуют венчурные фонды. За управление фондом в случае успешной реализации проекта такая фирма получает кроме ежегодных платежей (2-3% от фонда венчурного капитала) также часть дохода от реализации акций венчурной компании (в зависимости от результата от 20 до 30%).

Помимо управления инвестициями, важное место занимает процесс поиска и отбора инновационных проектов. Именно на этом этапе высока цена ошибки, которая повлияет на все дальнейшие процедуры принятия решений.

Рассматривая типичную процедуру работы венчурного фонда, можно отметить, что самому фонду нет необходимости заниматься поиском новых проектов. Эти проекты сами поступают от предпринимателей: по сведениям американских исследователей, каждый день венчурным фондом рассматривается одно и более инновационное предложение. В то же время существуют специализированные базы данных, которые широко используются как венчурными фондами, так и частными инвесторами. Но в любом случае процесс принятия решения по конкретному проекту - процедура сравнительно отработанная и занимает по времени срок около двух месяцев.

Значительный интерес представляет собой процедура принятия решений. Остановимся на ней подробнее.

На первом этапе – подготовка проекта к осуществлению, информация довольно ограничена по той причине, что инновационные идеи подразумевают новизну и аналогичную информацию необходимо рассматривать с некоторой долей осторожности. Довольно часто информация представляется самим предпринимателем в виде бизнес-плана.

После сбора проектов (за какой-либо отчетный период) происходит их предварительное рассмотрение. В ходе рассмотрения

²¹⁵ www.cfin.ru/press/management.

проектов отсеивается примерно половина из них. Уже после этого происходят встречи с предпринимателями, на которых подробно обсуждаются детали проектов, способ и объем финансирования. На таких встречах инвесторы пытаются выявить управленческий потенциал самого предпринимателя, его лидерские качества и определить другие критерии, необходимые для реализации конкретного проекта.

Завершающий этап представляет собой окончательный сбор информации не только о проекте, но и об соинвесторах (если таковые имеются). Происходит подписание соглашения (контракта), определяются контрольные точки исполнения проекта.

Следует отметить те критерии, которые оказывают решающее значение при принятии решения об инвестировании венчурного проекта. Данные, полученные американскими учеными, свидетельствуют, что на первом месте – управленческие кадры создаваемой под конкретный проект фирмы (а именно их квалификация и профессиональный опыт). Не менее интересно для потенциальных инвесторов и объем/норма прибыли по конкретному проекту. Это и понятно: инвесторы действуют отнюдь не из альтруистических побуждений. А вот сама техническая составляющая проекта не вызывает такого интереса по той причине, что предприниматели более осведомлены о разработках в своей отрасли.

Хочется отметить, что при сравнении всех вышеперечисленных критериев на одну чашу ставится один из критериев, а на другую – риск по осуществлению проекта.

Итак, проект отобран, риски определены. Начинается самая интересная часть проекта – инвестирование, которое также подразделяется на несколько этапов.

На первом этапе обычно происходит достартовое финансирование. Оно необходимо для воплощения идеи в обоснованное исследование, на основании которого можно будет начинать основное финансирование проекта. На этом этапе высок риск потери инвестиций, по статистическим данным, к концу исследований отсеивается до 70% проектов.

На этапе стартового инвестирования происходит создание (выбор) управляющей компании, происходит подбор сотрудников, проводятся глубокие маркетинговые исследования. Происходит поиск соинвесторов (если это необходимо).

Этап начального расширения связан с началом практической реализации проектов. На этом этапе требуются значительные инвестиции (заемный капитал еще недоступен) по причине начала рекламных компаний, созданием сбытовых сетей и т. д. На этом этапе

важно не упустить цель из виду и не потерять надежду на успех реализации венчурного проекта.

Если все предыдущие этапы пройдены успешно, то начинается расширение производства для снижения издержек и по причине возрастания объема спроса. Данный этап получил название этапа быстрого расширения.

Теперь венчурный проект доказал свою состоятельность, и появляется возможность воспользоваться заемным капиталом для дальнейшего расширения. В то же время проект уже приносит прибыль, которая может быть реинвестирована в зависимости от решения инвесторов.

Завершающей стадией становится этап ликвидности, при котором происходит выпуск акций либо в обмен на предоставленные инвестиции, либо путем публичного размещения. Хотя размещение акций венчурной компании - не совсем простая задача, тем не менее в США существует внебиржевой рынок ценных бумаг – NASDAQ. Выход на этот рынок доступен большинству компаний, в отличие от NYSE.

Временной интервал от первого этапа до регистрации акций на бирже составляет в среднем от пяти до десяти лет, хотя встречаются редкие исключения, когда данная процедура занимала менее трех лет.

Все это время рассмотрению подвергались венчурные проекты и процедура принятия решений и инвестирования. Но стоит более подробно рассмотреть источники инвестиций, тех кто «стоит» за венчурным капиталом.

Для того что провести квалификацию инвесторов, необходимо провести «срез» на определенный период (статистические данные). Такие данные (США) позволяют утверждать, что первостепенное внимание инвестициям в венчурные предприятия оказывают пенсионный фонды. Они обеспечивают почти половину притока венчурного капитала, чему способствуют льготы по налогообложению прибыли. Нельзя забывать о промышленных и торговых компаниях, различных фондах. Но еще одной особенностью США (в отличие от российской действительности) является то, что значительную роль играют частные инвесторы. Довольно часто инвестирование происходит в проекты знакомых или родственников, что для последних означает более «мягкие» условия (по сравнению с венчурными фондами). Также нельзя не упомянуть о всплеске иностранных инвестиций в венчурный бизнес. Данная тенденция была характерна для 80-90-х годов, и наибольший интерес проявляли японские инвесторы.

Что касается Европы, то здесь следует отметить таких игроков, как государственные компании, университеты и прочие источники. Также следует отметить, что банки не столь консервативны, и вложения в венчурные предприятия составляют значительную часть их кредитного портфеля (в Германии в 90-х годах банки обеспечивали до половины всего венчурного капитала).

В России венчурное инвестирование только начинает развиваться, но данный процесс движется крайне медленно (сказывается влияние факторов, оказывающих воздействие на все бизнес-процессы в России). Хотя ранее было отмечено, что венчурное инвестирование крайне актуально для нашей с Вами действительности, но стоит упомянуть ключевые противодействующие факторы: высокие темпы инфляции, упор на краткосрочные инвестиции, слабая юридическая и судебная база.

И все же есть положительные тенденции. Венчурные фонды в России стали создаваться в 1994 году по инициативе Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). В 10 регионах России были созданы венчурные фонды. В то же время Международная Финансовая Корпорация (International Finance Corporation) совместно с корпоративными и частными инвесторами также заинтересовалась российскими венчурными структурами. И, наконец, в 1997 году была создана Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования (РАВИ). Данные, опубликованные "Financial Times", свидетельствуют о наличии в России 26 специализированных венчурных фондов (сентябрь 1997 года), инвестирующих в активы венчурных предприятий (капитализация 1,6 млрд. долл.).

Итак, существует первые и сравнительно удачные примеры инвестирования венчурных предприятий. Как будет использован этот опыт прямыми и прагматичными инвесторами, покажет время. Но уже сейчас понятно, что данный опыт обязательно должен быть поддержан на государственном уровне. Современная ориентированность на сырьевую и посредническую составляющие российской экономики подрывает национальную силу страны, которая заключается в богатстве научного потенциала. В настоящее время у России существует единственный и беспелляционный способ закрепиться на мировой арене. Для этого необходимо развитие промышленной составляющей, но у государства нет возможности и средств для подъема (прогрессивной реструктуризации) крупных гигантов. Для того чтобы завоевать свое «место под мировым солнцем», необходимо производить востребованные мировым рынком товары. Именно здесь заходит речь об инновациях, а соответственно и венчурном инвестировании. Это может стать базисом развития когда-

то могучей и уважаемой всем мировым сообществом державы. И хочется надеяться, что российские менеджеры и инвесторы смогут развить это перспективное направление.

Перечень вопросов и заданий

1. Что представляет собой инвестирование венчурных предприятий?
2. Дайте определение термину «венчурный капитал».
3. Почему важно развивать венчурную составляющую бизнеса?
4. Каковы особенности инвестирования венчурного капитала?
5. По каким причинам чаще всего недоступен заемный капитал?
6. Выполните типизацию рисков инвестирования с учетом российских условий.
7. Чем кредитный риск отличается от валютного или коммерческого?
8. Назовите основные факторы делового риска.
9. В чем особенности инвестиционного риска?
10. В чем заключаются процедуры работы венчурного фонда?

Список литературы

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2000.
2. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие — М.: «Анkil», 2003, 360 с.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. – М.: Экономика, 1989.
4. Дуженков В.И., Брынцалов В.И., Сокольникова И.В., Гаранина Е.В. Инновационная политика / Под ред. В.И. Дуженкова. – М.: МЮ РФ, 2000.
5. Иванов И.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – Ростов-на-Дону: ООО «Издательство БАРО-ПРЕСС», 2001. – 288 с.
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
7. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2001. – 352 с.
8. Медынский В.Т., Идельменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учебное пособие для вузов/ Под ред. В.А. Ирикова.-М.: ЮНИТИ, 1999.
9. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.

10. Поршнева А.Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку. - М.: РИЦЛО «Мегаполис - Контракт», 1993.

Тема 5.2. Инвестирование на базе лизинга в стране и регионе

Лизинг - это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга, а лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг²¹⁶.

Большая значимость инвестирования на базе лизинга определяется тем, что успех предпринимательской деятельности напрямую зависит от уровня привлеченных инвестиций.

Одно из существенных преимуществ механизма лизинга состоит в том, что предприятию предоставляются не денежные ресурсы, а непосредственно средства производства, имеющие технико-экономические характеристики, которые им определены. В результате предприятие может немедленно приступить к выпуску продукции, пользующейся спросом на рынке, и к оказанию услуг, а из выручки рассчитываться с лизинговой компанией.

Сущность лизинга сводится к тому, что для получения дохода совсем не обязательно иметь имущество в собственности, достаточно иметь право его использовать и извлекать прибыль²¹⁷.

Лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем (арендодателем) лизингополучателю (арендатору) принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения в исключительное пользование на установленный срок, на определенных условиях за определенное вознаграждение – арендную плату, которая включает процентную ставку, покрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли и амортизации имущества.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся к основным фондам, кроме земельных участков и других природных объектов, запрещенных к свободному обращению на рынке.

²¹⁶ Федеральный Закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Федеральный Закон «О лизинге» от 29.01.2002 г., № 10-ФЗ.

²¹⁷ Маренков Н.Л., Маренков Н.Н. Управление инвестициями российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 141.

В данной работе рассматривается динамика инвестирования основного капитала экономики страны и региона (Владимирской области) с помощью операций лизинга.

Впервые лизинг появился в России еще в советское время. Тогда он использовался, главным образом, для приобретения судов и самолетов. Однако в советское время лизинговые сделки были редкостью. В начале 90-х годов в России начали появляться первые лизинговые компании, большинство из которых были учреждены коммерческими банками.

К середине 90-х годов Правительство, оценив потенциал лизинга и его преимущества для экономического развития страны, приняло ряд постановлений, направленных на его поддержку. В результате этого на рынке появились новые компании, учрежденные финансово-промышленными группами для модернизации собственных производственных мощностей. К 1994 г. группа из 15 лизинговых компаний учредила Российскую ассоциацию лизинговых компаний «Рослизинг». Сегодня число членов «Рослизинга» превышает 80 компаний, хотя это цифра включает также страховые компании, банки и другие организации²¹⁸.

Первыми нормативно-правовыми документами, определяющими и регулирующими лизинг, были Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» от 17.09.1994 г., № 1929²¹⁹ и Постановление Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» от 29.06.1995 г., № 633²²⁰. Оба документа давали понятие лизинговой деятельности и регламентировали форму лизинговых сделок и контрактов, включая общие принципы лизинга, права и обязательства сторон.

Два постановления сыграли важную роль в дальнейшем развитии лизинга. Первое – постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» от 20.11.1995 г., № 1133²²¹. Оно позволило лизингополучателям включать лизинговые платежи в состав затрат, относимых на себестоимость.

²¹⁸ По материалам сайта: www.rosleasing.ru.

²¹⁹ Лизинговая деятельность в Российской Федерации. Перечень лицензий, выданных Комиссией при Минэкономике России по лицензированию лизинговой деятельности в Российской Федерации. / Под общей редакцией Серегина В.П. – М.: Оригинал, 1998. – С. 59.

²²⁰ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 03.07.1995, № 27, ст. 2591.

²²¹ Лизинговая деятельность в Российской Федерации. Перечень лицензий, выданных Комиссией при Минэкономике России по лицензированию лизинговой деятельности в Российской Федерации / Под общей редакцией Серегина В.П. – М.: Оригинал, 1998. – С. 94.

Второе – Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» от 27.06.1996 г., № 752²²², которое предусматривало, что стороны договора могут применять механизм ускоренной амортизации к активам, являющимся объектом лизинга, при отражении таковых в своей финансовой отчетности.

Этот период был отмечен становлением лизинга как отрасли в России. Росло не только число компаний, но и объемы сделок. В 1995 г., например, члены «Рослизинга» заключили сделок на общую сумму в 170 млрд. (неденоминированных) рублей (42 млн. долларов США), в то время как в 1996 г. эта цифра выросла до 670 млрд. рублей (130 млн. долларов США), а в 1997 г. она составила 2,8 трлн. рублей (476 млн. долларов США). После 1998 г. показатели «Рослизинга» мало изменились в долларовом выражении, с незначительным спадом в 1999 г. и возобновлением роста в 2000 г. лишь до 523 млн. долларов США²²³.

Упадок российской финансовой отрасли, последовавший за кризисом в августе 1998 г., оказал глубокое влияние на развитие лизинга в России. Прежде всего, он привел к резкому сокращению долгосрочного банковского кредитования. Результатом этого стало значительное сокращение числа действующих лизинговых компаний. Кроме того, объем лизинговых сделок упал приблизительно с 1,4 трлн. долларов США до чуть более 400 млн. долларов США²²⁴. Несмотря на стагнацию рынка, лизинговые компании с опытным и профессиональным руководством, которые не зависели от банков, разоренных кризисом, смогли впоследствии увеличить свой бизнес. В результате, произошла значительная дивергенция рынка, а также рост группы лизинговых компаний, принимающих риск третьей стороны и имеющих опытный и высокопрофессиональный менеджмент.

Для развития форм инвестиций в средства производства на основе операций лизинга, защиты прав собственности, прав участников инвестиционного процесса и обеспечения эффективности инвестирования в конце октября 1998 г. был принят ФЗ «О лизинге» № 164-ФЗ²²⁵ (в редакции от 29.01.2002 г. № 10-ФЗ). Он определил правовые и организационно-экономические особенности лизинга и регламентировал лизинг как вид инвестиционной деятельности по

²²² СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 01.07.1996, № 27, ст. 3279.

²²³ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001. - № 1-2 (7-8). – С. 3.

²²⁴ Отчет Группы по развитию лизинга в России Международной финансовой корпорации. Финансовая аренда (лизинг) в России: обзор рынка 2000-2001 гг. // www.ifc.org/russianleasing.

²²⁵ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 2.11.1998, № 44, ст. 5394.

приобретению имущества и передаче его на основе договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем²²⁶.

Базовый ФЗ «О лизинге» № 164-ФЗ, несмотря на его несовершенство, сделал в 1998 г. шаг вперед в реализации возможности придания финансовому лизингу характера самостоятельного института гражданского права.

Относительная макроэкономическая стабильность в России в следующие годы способствовала развитию различных секторов экономики, включая лизинг. Экономическая ситуация в России продолжала улучшаться весь 2000 г. и в первой половине 2001 г. Рост ВВП достиг 8,3 % в 2000 г., впрочем, затем он немного замедлился и оценивался в пределах 4-5% в 2001 г. и 3,8% в 2002 г. по официальной российской статистике. Независимые аналитики подтверждают реальность роста и, что более важно, тенденция роста сохраняется²²⁷.

Высокие цены на нефть - основная статья российского экспорта - в значительной степени способствовали росту экономики в 2000 г., причем цены оставались выше, чем ожидалось весь период. Это позволило Правительству РФ использовать значительный приток валюты в федеральный бюджет для создания бюджетного профицита в 2,3% от национального ВВП. Ожидается, что профицитная тенденция сохранится, хотя это в значительной степени будет зависеть от цен на нефть.

Российские производители остаются неконкурентоспособными на международном рынке по причине низкого качества, слабого развитого внутреннего рынка и устаревшего или просто не соответствующего новой экономике капитального оборудования.

Несмотря на эти трудности, ежегодный рост инвестиций в основные средства на крупных и средних предприятиях составил 12% в 2000 г. Общие же инвестиции (номинальные затраты на строительство и оборудование) выросли на 17,3%, составив примерно 18% от ВВП, или 46 млрд. долларов США²²⁸. У России нет иного разумного варианта развития, кроме коренной реструктуризации экономики, ее модернизации, отказа от ресурсодобывающего мировоззрения.

²²⁶ Закон в большей степени стал рассматривать лизинг как совокупность многих правоотношений, придавая ему особый характер отношений.

²²⁷ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. Темпы хорошо. А качество – лучше! // Экономика и жизнь, 2002, № 16 – С. 2-3.

²²⁸ Авдашева С.Б., Астапович А.З., Аузан А.А. и др. Обзор экономической политики в России за 2000 г. Фонд «Бюро экономического анализа». - М.: ТЕИС, 2001. – С. 481.

Таблица 5.2.1

Динамика роста ВВП страны²²⁹

Год	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Номинальный ВВП (млрд. долл. США)	419	436	282,4	193,2	251,1	306,6	345,1
Номинальный ВВП (млрд. долл. США, ППС ²³⁰)	616,4	634,1	610,6	653,2	721,9	781,7	822,5
Номинальный ВВП (млрд. руб.)	2145,7	2521,9	2741,1	4757,2	7063,4	9019,9	10800,9
Расходы по ВВП (реал. измен., %)	-3,4	0,9	-4,9	5,4	8,3	4,5	3,8

Одной из главных задач инвестиционной политики страны является формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий, а также государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений.

В 2001 году прирост в инвестициях компаний в основном обеспечивался за счет нераспределенных прибылей (50%); на долю банковских кредитов приходилось только 4%, при доле прочих внебюджетных кредитов - 6%. Это приблизительные цифры, так как значительная часть прибылей и инвестиций не имеет официальной статистики по причинам налогообложения, или в связи с тем, что самые мелкие предприятия просто не учитываются.

Суммарный неоплаченный банковский кредит предприятиями и организациями в марте 2001 г. вырос на 3% и составил 808 млрд. рублей или около 28 млрд. долларов США. В подавляющем большинстве кредиты предоставлены на короткие сроки – менее одного года. Только 10% кредитов имеют срок погашения более двенадцати месяцев.

В основе данного параграфа лежит обзор современного состояния российского лизингового рынка. Являясь альтернативным финансовым инструментом, традиционно играющим важную роль в

²²⁹ Данные за 2002 г. даны прогнозно.

²³⁰ ППС - паритет покупательной способности; применяется для сравнения уровней цен и зарплат в разных странах, в частности, применительно к товарам внутреннего рынка.

содействию развитию малого и среднего бизнеса, а также поддержке крупных компаний в обновлении их основных средств, лизинг находится на имеющем критическое значение для страны перекрестке экономической политики и частного предпринимательства. Для стран с переходной экономикой, в частности России, это имеет особое значение.

В настоящее время российская лизинговая индустрия переживает бурный рост, достигнув в 2000 г. объема в 1,25 млрд. долл. США, хотя еще в 1999 г. эта цифра не превышала 400 млн. долл. США²³¹. По экспертным оценкам, в результате продолжающегося быстрого роста отрасли в 2002 г. сумма лизинговых сделок составила не менее 2 млрд. долларов США. По мере стабилизации правового поля и экономической ситуации в стране, а также проведения долгожданных реформ в налоговой системе и в ключевых секторах экономики, лизинговый рынок продолжит быстрый рост. Хотя ограниченные возможности кредитования в России сдерживают потенциально более высокие темпы роста отрасли, а проблемы правовой системы не решаются за один день, можно утверждать, что лизинг будет играть важнейшую роль в обеспечении развития малого и среднего бизнеса в ближайшие годы.

Несмотря на то, что лизинговая отрасль в России по-прежнему слаба по сравнению со странами Центральной Европы, она быстро развивается и играет заметную роль в приобретении оборудования. Российский рынок лизинговых услуг относительно более развит по сравнению с другими странами бывшего СССР. В странах Центральной Европы между рынками лизинговых услуг разных стран также имеются существенные различия.

К сожалению, конкретные цифры, определяющие объем лизингового рынка в России, отсутствуют. Тем не менее, по оценкам Госкомстата, объем рынка лизинговых услуг составил в 2000 г. около 5,8 млрд. рублей или приблизительно 200 млн. долл. США. По консервативной оценке Группы по развитию лизинга МФК, в 2000 г. объем лизингового рынка достиг 1,2 млрд. долларов США. Как указано ниже, в 2001 г. рынок вырос до 1,5 млрд. долларов и до 2 млрд. долларов США в 2002 г.

²³¹ По результатам исследования Группы по развитию лизинга (ГРЛ) в России Международной Финансовой Корпорации (МФК), созданной в 1997 г. для оказания содействия Правительству РФ в создании и развитии благоприятных правовых и экономических условий, необходимых для развития финансовой аренды в России. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

Таблица 5.2.2

Объем российского рынка лизинговых услуг²³²

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
млрд.долл.	\$2,5	\$1,4	\$0,4	\$1,2	\$1,5	\$2,0
Млрд. рублей	14,4	14,4	10,6	35,2	44,1	62,6

Лизинг в России, как и в других странах, в первую очередь связан с инвестированием в основные средства. Согласно статистике, в развитых Европейских странах 20-30% капитальных вложений осуществляется посредством лизинга. В развивающихся странах, с менее развитыми рынками лизинговых услуг, посредством механизма лизинга осуществляется 3-15% капиталовложений. Если использовать этот показатель для оценки размеров лизингового рынка в России, то доля лизинга в общем объеме инвестиций составила 3% в 2000 г.

Таблица 5.2.3

Лизинговый рынок в общем объеме инвестирования²³³

% от инвестиций в основные средства	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Инвестиции в основные средства, млрд. долл.	\$41,4	\$57,6	\$66,3
1,5%	\$0,6	\$0,9	\$1,0
3,0%	\$1,2	\$1,7	\$2,0
3,5%	\$1,4	\$2,0	\$2,3
4,0%	\$1,7	\$2,3	\$2,7

В 1999 году доля лизинга в общем объеме инвестиций составила лишь 1,5%, что было результатом послекризисной нехватки кредитных ресурсов. В 2000 г. этот показатель вернулся к докризисному уровню -3%²³⁴.

²³² При оценке объема рынка лизинговых услуг Группа по развитию лизинга МФК исходила из стоимости оборудования, профинансированного в каждом году. Эти цифры не учитывают лизинг недвижимости и касаются только финансовой аренды (лизинга) в соответствии с российским определением. Оценки за 2002 год даны прогнозно.

²³³ При оценке доли лизинговых сделок в инвестициях, импорте оборудования и национальном ВВП ГРЛ использовала консервативный подход. Для оценки российского рынка лизинговых услуг ГРЛ исходила из доли лизинга в общем объеме инвестиций, равной 3%. Объем рынка лизинговых услуг оценивался исходя из 1,5% и 4% от инвестиций в основные средства для получения вероятных диапазонов цифр. Также консервативно оценивалась доля лизинга в импорте оборудования и ВВП. Полученные таким образом оценки затем были сопоставлены с другими данными, оценивающими рынок лизинговых услуг других организаций. Стоит заметить, что хотя оценка объема рынка низкая, разброс показателей подчеркивает вероятность того, что реальный рынок может быть гораздо больше.

²³⁴ Данная оценка скорее являлась консервативной и отражала продолжающуюся нехватку финансирования в 2000 г., несмотря на значительное улучшение в сравнении с 1999 г. Прогноз объема рынка в 2002 г. строился исходя из оценки вероятного роста российской экономики.

Так же, как и в случае с внутренними инвестициями в основные средства, в странах с развитым рынком лизинг составляет 20-30% от импорта основных средств (станки и прочее оборудование).

В нижеприведенной таблице показан диапазон оценок доли лизингового финансирования в импорте основных средств исходя из цифр 10, 15 и 20%.

Таблица 5.2.4
Объем лизингового рынка в импорте основных средств²³⁵

% от импорта оборудования	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Импорт оборудования	\$14,1	\$16,2	\$18,5
10%	\$1,4	\$1,6	\$1,8
15%	\$2,1	\$2,4	\$2,8
20%	\$2,8	\$3,2	\$3,7

Таблица 5.2.5

Размер лизингового рынка²³⁶

% от ВВП	2000 г.	2001 г.	2002 г.
ВВП	\$251,1	\$306,6	\$345,1
0,50%	\$1,3	\$1,5	\$1,7
0,75%	\$1,9	\$2,3	\$2,6
1,00%	\$2,5	\$3,1	\$3,5
1,50%	\$3,8	\$4,6	\$5,2

Совокупный портфель лизинговых сделок в целом по стране составил в 2000 г. приблизительно 190 млн. долл. США, по сравнению с 110 млн. долл. США в 1999 году²³⁷. Общая стоимость контрактов, подписанных лизинговыми компаниями в 2000 г., составила приблизительно 95 млн. долл. США.

Таким образом, с учетом известной нехватки данных можно сделать вывод о том, что в настоящее время общий объем лизингового рынка приблизительно в десять раз превышает заявленные ГРЛ МФК показатели.

Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг» регулярно проводит опрос среди своих членов, представляющих более 70 компаний или около 5% зарегистрированных лизинговых компаний и чуть более одной пятой всех действующих компаний.

²³⁵ В 1998 г. доля лизинга в импорте основных средств оценивалась в 15%. В 1999 г. это соотношение в России оценивалось на уровне не более 7,5% по причине нехватки долларовых средств для финансирования лизинговых сделок.

Прогноз на 2002 г. строился исходя из уровня в 10% по причине заметного роста импорта на лизинговом рынке.

²³⁶ Оценка объема лизингового рынка предполагает, что доля лизинга в ВВП составляет приблизительно 0,5-1% исходя из того, что этот показатель составляет в развитых странах от 2% до 5%.

²³⁷ Согласно опросу, около 75 российских лизинговых компаний, проведенного ГРЛ МФК за период с мая по июль 2001 года.

Около 40 таких компаний участвовали в самом последнем опросе «Рослизинга». «Рослизинг» оценивает объем рынка приблизительно в 500 млн. долларов США²³⁸. Статистика, основанная на данных «Рослизинга», приведена в связи с тем, что в исследовании ГРЛ и «Рослизинга» принимали участие разные компании. Кроме того, в «Рослизинг» входит несколько крупнейших в отрасли лизинговых компаний (две из которых имеют портфели стоимостью, значительно превышающей 100 млн. долл. США).

Сравнивая показатели и учитывая отсутствие пересечения данных из выше указанных опросов, а также то, что целый ряд потенциально крупных участников рынка (в частности лизинговые дочерние предприятия иностранных банков) не участвовал ни в одном из них, можно сделать вывод, что оценка лизингового рынка на уровне 1,2 млрд. долларов США в 2000 г. и 1,7 млрд. долларов в 2001 г. и консервативна, и реалистична.

По состоянию на середину 2001 г. в России действовало около 2500 лизинговых компаний²³⁹, в 2000 г. – приблизительно 1350 компаний. Это свидетельствует о значительных темпах роста отрасли и не может не привести к усилению конкуренции в лизинге по всей стране.

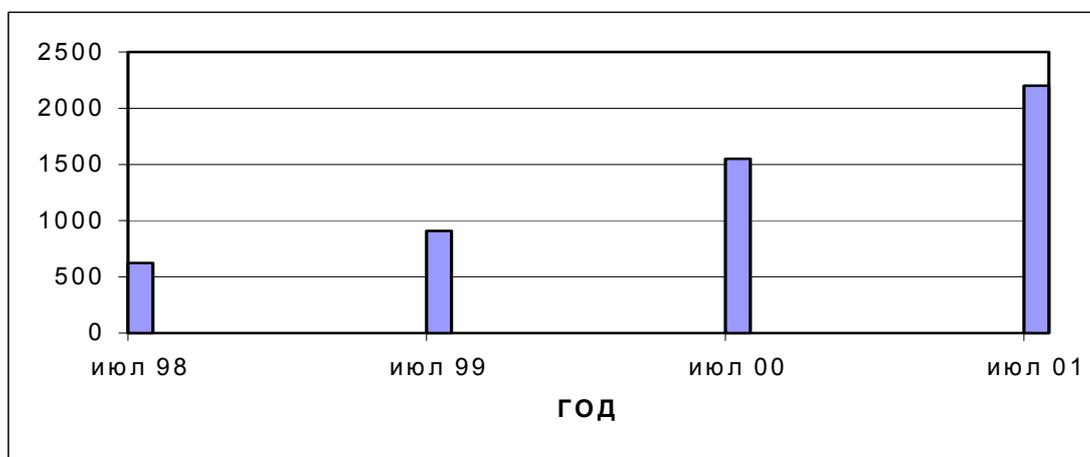


Рис. 5.2.1. Количество лизинговых компаний в России

Около 200 компаний (15%) были основаны банками или федеральными, или региональными администрациями; еще 100

²³⁸ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 3.

²³⁹ Более трети компаний, зарегистрированных на январь 2001 г., расположены в Москве (по крайней мере официально), еще треть – в европейской части России, исключая Москву, одна пятая часть – на Урале и в Западной Сибири. Немногим менее ста компаний, т.е. менее 10%, размещаются на Дальнем Востоке. Такое распределение, в принципе, соответствует уровню населенности регионов, за исключением высокой степени концентрации населения в Москве.

созданы иностранными компаниями. За прошедшие годы доля лизинговых компаний, основанных иностранными инвесторами, не претерпела существенных изменений.

Существующие лизинговые компании могут быть условно разделены на несколько типов:

- независимые универсальные лизинговые компании («Дельта Лизинг» и «Дойче Лизинг Восток»);
- лизинговые компании, учрежденные банками («Альфа-Лизинг», «Райффайзен Лизинг», «ИНГ-Лизинг», и т. д.);
- региональные лизинговые компании («Краснодарская Муниципальная Инвестиционная Компания», «Иркутский Бизнес-Парк», «Сахалинская Лизинговая Компания», «Микролизинг» и т. д.);
- лизинговые компании, учрежденные поставщиками оборудования («Джон Дир Раша», «Хьюлетт Паккард», «Дженерал Моторз Аксептанс»);
- узкоспециализированные отраслевые лизинговые компании (нет²⁴⁰);
- лизинговые компании, учрежденные федеральными или региональными органами власти («Росагроснаб», «Нижегородская лизинговая компания малого бизнеса», «Россельхозлизинг»).

Лизинговые компании в стране получают значительную часть финансирования от российских банков через кредиты поставщиков и из внутренних источников (т.е. денежные средства от операций и внутренний капитал). 62% компаний получали финансирование от банков, не связанных с этими компаниями, 50% - от своих акционеров, и 37% получали кредиты от поставщиков. Материнские банки (банки, указанные как учредители лизинговых компаний) предоставляли финансирование 27% лизинговых компаний. Только два других источника финансирования (государственные кредиты или займы, а также финансирование компаниями, не связанными с лизинговыми компаниями) использовали не менее, чем 8% компаний.

Немногим менее 20% компаний используют банки в качестве учредителей, приблизительно столько же компаний было учреждено правительственными структурами и около 6% - общественными организациями. В учреждении более 50% лизинговых компаний принимали участие физические лица и другие предприятия, что предполагает значительную независимость подавляющего большинства компаний²⁴¹.

²⁴⁰ Ключевые отраслевые лизинговые компании сосредоточены в секторе с/х оборудования, однако, подавляющее большинство сельскохозяйственных лизинговых компаний необходимо классифицировать как «связанные с федеральными и региональными администрациями».

²⁴¹ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели «ЭЖ») И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002. - № 11. – С. 2-3.

Источники инвестирования лизинговых компаний также дают некоторое представление об их учредителях.

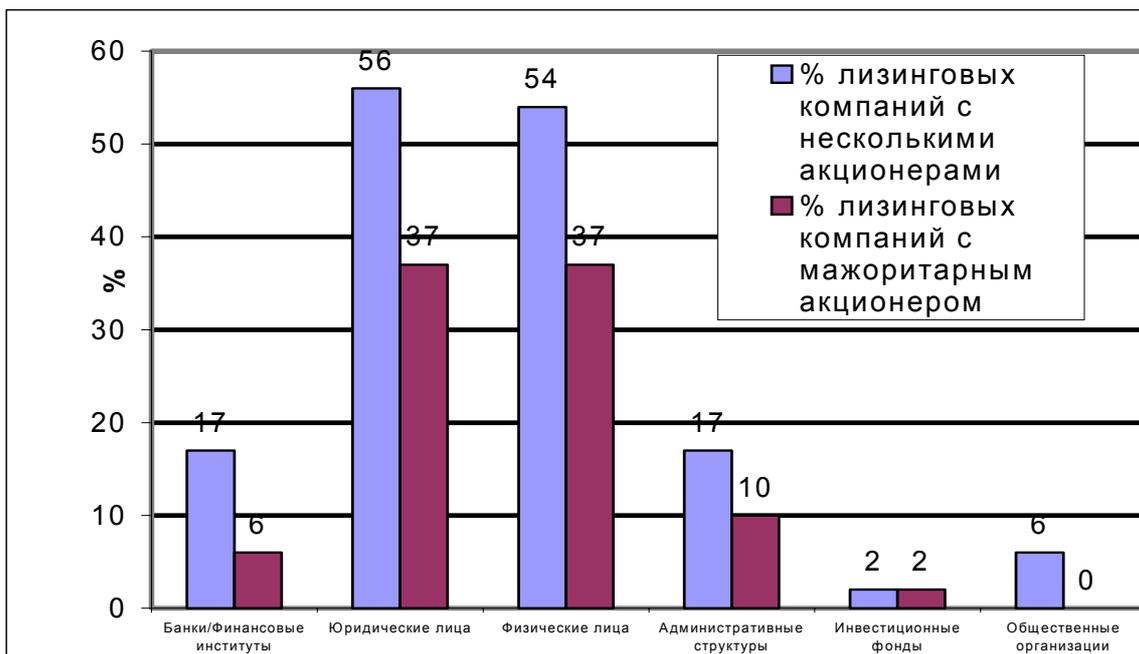


Рис. 5.2.2. Учредители лизинговых компаний

В среднем каждая лизинговая компания заключила в 2000 г. 43 новые лизинговые сделки, по сравнению с 22 в 1999 году. Средняя стоимость этих сделок для одной компании составила 2,4 млн. долларов США, по сравнению с приблизительно 1 млн. долларов США в 1999 г. В среднем компании имели приблизительно 70 действующих сделок в своих портфелях, при усредненной стоимости портфеля – в 160 млн. рублей или 5,3 млн. долларов США, против 4,7 млн. в 1999 г.

Стоит отметить, что медиана числа заключенных лизинговых сделок равна 20 в 2000 г. с общей средней стоимостью в 1 млн. долларов США²⁴²; средний объем портфеля составил только 54 млн. рублей или чуть менее 2 млн. долларов США.

Лизинговые компании тяготеют к обслуживанию малых и средних предприятий. Средний размер лизинговой сделки медианной компании составил приблизительно 30000 долларов США, при минимальном размере лизинговой сделки медианной компании в 3000 долларов США в 2000 г. Максимальный размер лизинговых сделок

²⁴² В какой-то степени, эти цифры не совсем отражают рост рынка, так как средний портфель не включает показатели новых компаний, учрежденных в конце 2000 г. или в 2001 г. Поскольку число действующих лизинговых компаний также значительно выросло, общий объем рынка должен превышать приведенные здесь показатели.

медианной компании варьировался от 300000 долларов США до 1 млн. долларов в среднем²⁴³.

Таблица 5.2.6

Размеры средних лизинговых сделок, тыс. руб.²⁴⁴

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	3126	991	20000	17
2000	4055	1553	20000	56

Таблица 5.2.7

Размеры минимальных лизинговых сделок, тыс. руб.

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	360	115	5000	1
2000	352	130	3000	3

Эти данные подтверждают, что лизинговое финансирование имеет огромное значение для малого и среднего бизнеса. Однако существует ряд компаний, работающих со сделками стоимостью значительно ниже 5000 долларов США, что переводит лизинговую деятельность многих компаний в категорию микрокредитов²⁴⁵.

Таблица 5.2.8

Размеры максимальных сделок (тыс. руб.)

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	20244	4900	315000	250
2000	29739	9900	277300	398

Объем портфелей компаний, количество лизинговых сделок и их стоимость значительно выросли с 1999 по 2000 гг. Общая стоимость портфеля лизинговых компаний превысила 5,4 млрд. рублей в 2000 г. или около 190 млн. долларов США. Это на 2,3 млрд. рублей больше, чем в 1999 г.

²⁴³ Разброс между этими двумя показателями отражает степень искажения «средней» величины несколькими крупными лизинговыми сделками (например, для одной сделки была объявлена сумма на уровне 10 млн. долларов США).

²⁴⁴ Данный рост размеров средней сделки наглядно демонстрирует развитие лизинга в глубину и ширину, поскольку даже относительно небольшие лизинговые компании смогли значительно увеличить размер усредненной сделки.

²⁴⁵ Как правило, более крупные коммерческие лизинговые компании стремятся сократить финансирование лизинговых сделок объемом менее 10000–30000 долларов США, так как административные и накладные расходы обычно делают мелкие сделки менее рентабельными. Средние и вновь учрежденные лизинговые компании проявляют гораздо больше интереса к работе с малыми сделками или даже с микросделками; кроме того, компании, работающие в беднейших регионах России, также предпочитают средние сделки.

Размер средней лизинговой сделки почти не изменился в рублевом исчислении, в то время как размер медианной сделки почти не изменился в долларовом исчислении²⁴⁶.

Таблица 5.2.9

Количество полученных заявок²⁴⁷

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	50	27	1445	308
2000	107	80	3654	723

Таблица 5.2.10

Количество заключенных сделок

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	20	9	540	108
2000	35	17	1339	139

Таблица 5.2.11

Количество сделок в портфеле

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	43	25	1086	306
2000	59	36	2065	275

Таблица 5.2.12

Объем новых заключенных сделок (тыс. руб.)²⁴⁸

Год	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	27661	6382	774502	340000	Нет инф.
2000	75000	15000	2801546	635379	1914

Таблица 5.2.13

Объемы неоплаченных портфелей (тыс. руб.)

Год	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	123068	22979	3199759	1900000	1048
2000	151958	54243	5470505	1150000	1914

Портфели лизинговых компаний росли медленно, с учетом погашений и завершенных сделок, однако общее количество сделок для всех компаний почти удвоилось.

²⁴⁶ Это свидетельствует о том, что многие лизинговые компании продолжают финансировать небольшие лизинговые сделки размером менее 10000 долларов США. Максимальный размер лизинговой сделки для медианной лизинговой компании составил более 300000 долларов США, что в рублевом выражении более чем в два раза превышает показатели предыдущего года. Другими словами, больше половины компаний заключают сделки размером более 300000 долларов США.

²⁴⁷ Количество лизинговых заявок возросло более чем в два раза, а среднее их количество почти утроилось.

²⁴⁸ Количество сделок, заключенных лизинговыми компаниями, почти удвоилось; общее количество заключенных сделок увеличилось более чем в два раза с учетом новых компаний.

Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк, хотя в основном компании отдают предпочтение лизингу транспортных средств и производственному оборудованию²⁴⁹ (23% и 22% соответственно). На долю полиграфического, деревообрабатывающего, пищевого, офисного оборудования и средств розничной торговли приходится около 5%.

Полиграфическое оборудование представляет значительный сектор переоснащения, в котором происходит быстрый рост. Новые и существующие полиграфические фирмы переходят на более совершенное и высокотехнологичное оборудование при смене производственной модели (на меньшую, более ориентированную на заказчика).

Почти все лизинговые компании требуют от своих клиентов одну или несколько форм обеспечения (рис. 1.2.3).

К формам обеспечения можно отнести: аванс (обычно 25-35% от закупочной стоимости лизингового имущества), депозит или другое дополнительное обеспечение, гарантии (поручительства) третьих лиц.

На практике абсолютный объем рынка имеет меньшее значение, чем тенденции его развития. Основная тенденция рынка лизинга - тенденция к быстрому росту, с учетом ряда компаний, демонстрирующих значительное усиление спроса и предложения. Не менее важной является тенденция к появлению небольших, специализированных лизинговых компаний. Все чаще такие компании создаются для работы в лизинговой отрасли на долгосрочной основе при относительном уменьшении числа компаний, учрежденных для проведения единичных сделок.

Как и в случае с любым новым предприятием, значительное число этих компаний, вероятно, не сможет успешно работать длительное время, и многие закроются. Тем не менее, это положительная тенденция, так как она отражает растущее число специалистов по лизингу, которые понимают его преимущества, что неминуемо должно привести к усилению конкуренции на рынке лизинговых услуг.

Говоря о влиянии на российскую экономику, стоит отметить, что лизинг в системе инвестирования основного капитала играет отведенную ему роль в обеспечении большего доступа к

²⁴⁹ Значительность доли производственного оборудования настраивает на оптимистичный лад и подтверждает наличие тенденции к увеличению использования лизинга для приобретения основных средств. Так как другие виды оборудования также могут быть отнесены к производственному, то на долю категории производственного оборудования (в отличие от транспорта, торговли и услуг, телекоммуникаций и пр.) приходится приблизительно 50% оборудования, переданного в лизинг.

финансированию для открывающихся малых и средних предприятий. Рост объема лизинговых портфелей существующих компаний наряду с быстрым ростом числа компаний происходит без заметных изменений в минимальном размере лизинговых сделок.

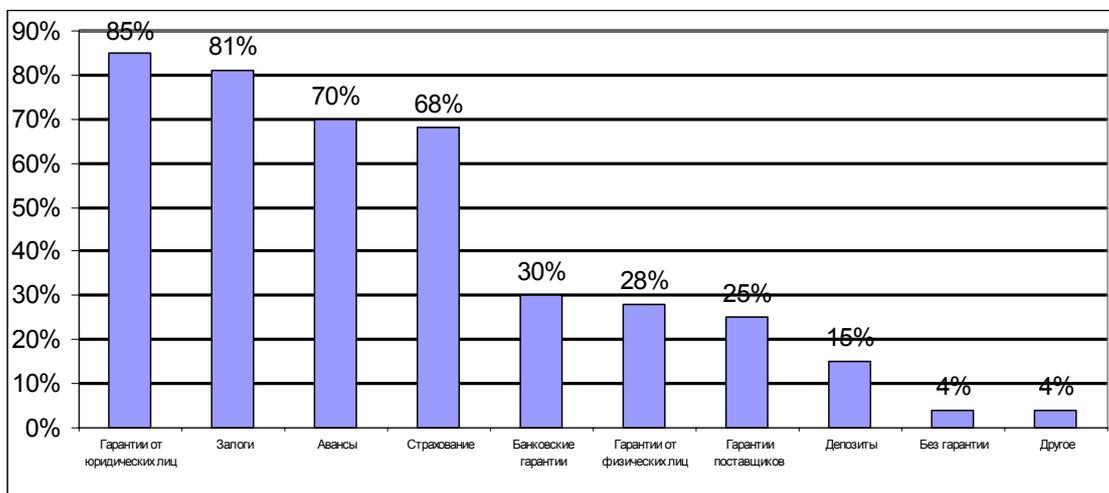


Рис. 5.2.3. Обеспечение лизинговых сделок

Социально-экономическое развитие Владимирской области за период с 1991 г. происходило под воздействием процессов трансформации общественно-политической и административной системы общества²⁵⁰. За это время в стране были осуществлены кардинальные преобразования, нашедшие свое отражение во всех сферах жизнедеятельности области, в которой:

- 1) были осуществлены децентрализация управления, разделение трех ветвей власти с расширением прав региона в осуществлении хозяйственной деятельности;
- 2) в основном была создана нормативно-правовая база, обеспечивающая либерализацию экономики;
- 3) в структуре собственности стали преобладать частная и смешанная формы;
- 4) произошли структурные преобразования с ориентацией отраслей и хозяйствующих субъектов на потребности рынка;
- 5) изменилась структура занятости;
- 6) были созданы предпосылки для роста производства в важнейших отраслях экономики.

²⁵⁰ Администрация Владимирской области. Программа развития Владимирской области на 2000-2003 гг. - Владимир, 2000. – С. 27. Решение о разработке принято Постановлением главы администрации области от 19.08.1999 г., № 533 «О разработке программы развития Владимирской области на 2000-2003 гг.».

С учетом сложившейся структуры экономики приоритетной для Владимирской области является промышленность. Среди ее ведущих отраслей необходимо выделить машиностроение и металлообработку, электроэнергетику, легкую, пищевую, стекольную, химическую и нефтехимическую промышленность.

Большинство макроэкономических показателей 2001 г. имело положительную динамику: рост промышленного производства составил 108,9%, розничного товарооборота и инвестиций – 107%; валовой региональный продукт увеличился в 2001 г. на 5-6%. Такой динамики в условиях невысокого уровня инфляции область не достигала уже многие годы²⁵¹. В основе экономического роста находились высокие темпы в промышленности, а также сопряженные с ними факторы: развитие импортозамещения, серьезные структурные подвижки, активная бюджетная политика по поддержке реального сектора, реструктуризация предприятий, развитие малого бизнеса.

Однако в регионе имелся ряд сдерживающих негативных экономических факторов. Обострились проблемы, связанные с техническим состоянием производственной базы предприятий, слабой интеграцией науки и производства, отставанием в сфере высоких технологий. Степень износа основных фондов крупных и средних предприятий области в 2001 г. составила 48,5%²⁵².

На развитие экономики и социальной сферы в 2002 году предприятиями и организациями всех форм собственности было использовано 8373,4 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составило 117,2% к уровню 2001 г. (в сопоставимых ценах). За период с 1991 по 1998 гг. в области наблюдался устойчивый инвестиционный спад. Объем инвестиций в основной капитал в 2002 г. составил 29% от уровня 1990 г.

Крупными и средними предприятиями в 2002 г. в экономику области было направлено 6932,5 млн. рублей инвестиций в основной капитал (82,8% от общего объема), что на 13% больше, чем в 2001 году (в сопоставимой оценке). Из них в отрасли, производящие товары, направлено 4171,2 млн. рублей (60,2% объема инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий), в отрасли, оказывающие услуги, – 2761,3 млн. рублей (39,8%). Доля инвестиций

²⁵¹ Виноградов Н.В. Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Информационные материалы к научно-практической конференции: «Основные итоги 2001 года. Инновационный тип развития, как способ решения региональных экономических проблем на современном этапе реформ». - Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. – С. 5.

²⁵² Наиболее высокий процент износа в топливной промышленности – 73,1%, химической и нефтехимической – 70,3%, легкой промышленности – 59,6%. В 2001 году в промышленности обострилась проблема убыточных предприятий. Их доля увеличилась на 2 процентных пункта и составила 37,7%.

в основной капитал отраслей, производящих товары, в последние годы резко выросла: с 45,4% в 1998 году до 60,2% в 2002 году.

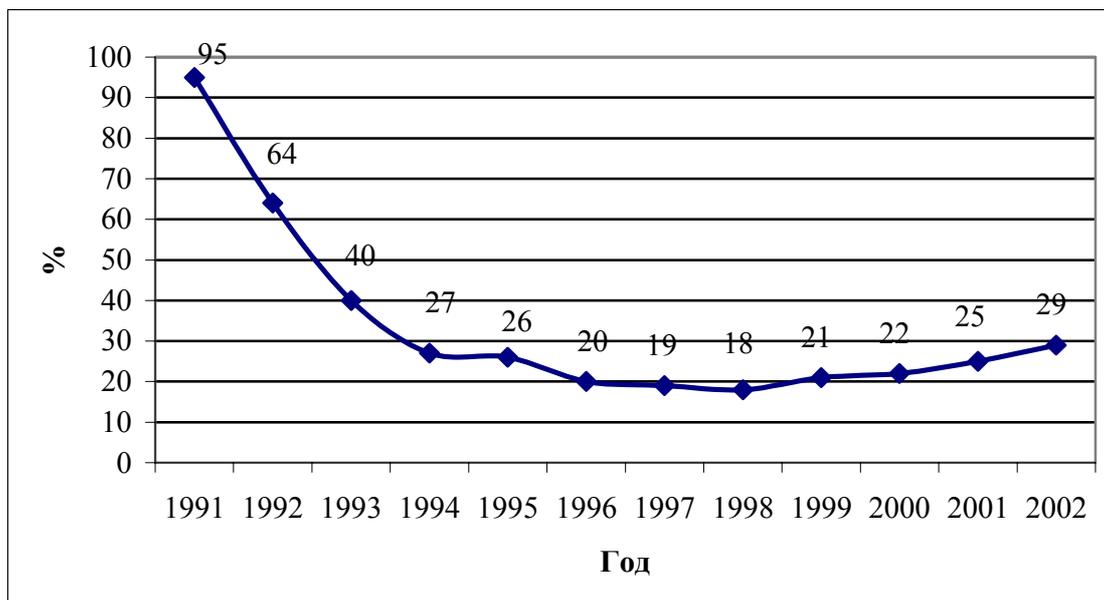


Рис. 5.2.4. Индексы инвестиций в основной капитал (1990=100)

Однако, вложенных в экономику средств все еще недостаточно для замены изношенных основных фондов. Степень износа основных фондов на конец 2001 г. составляла 40,4%, на конец 2000 г. – 38,9%.

В 2002 г. из общего объема инвестиций в отрасли, производящие товары, 87% приходилось на промышленность. Начиная с 1999 года, наблюдается ежегодный рост объемов инвестиций в промышленность, в 2002 г. он увеличился по сравнению с 2001 г. на 23,5%.

Из других отраслей, производящих товары, рост инвестиций в 2002 г. наблюдался в сельскохозяйственное производство – на 36,1% по сравнению с 2001 г., в строительство – на 12,4%. Объем инвестиций в лесное хозяйство уменьшился в 2,3 раза.

Преобладающим источником финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий и организаций в последние годы являлись их собственные средства (1992 г. – 67,6% общего объема инвестиций, 1995 г. – 51,6%, 2000 г. – 64,3%, 2001 г. – 58,3%), однако в 2002 г. было отмечено некоторое превышение доли привлеченных средств над собственными.

Доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики в последние два года увеличивается. В 2002 г. на долю банковских кредитов в объеме привлеченных средств организаций (без субъектов малого предпринимательства) приходилось 38,8% (в

2000 г. – 5,6%, в 2001 г. – 25,7%), из них на кредиты иностранных банков приходилось 30,6% (в 2001 г. – 9,8%).

В таблице 5.2.14 представлены некоторые основные экономические показатели развития Владимирской области в 1997-2002 гг.

Основные показатели развития Владимирской области²⁵³ Таблица 5.2.14

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Индекс физического объема ВРП (ВВП), %	102,0	97,6	111,4	111,4	107,2	106,7
Физический объем про-мышленного про-изводства, млн. рублей	12460,5	13660,4	24561,3	35410,1	45749,8	51050,9
Индекс физического объема промышленного производства, %	111,7	96,2	124,2	123,8	108,9	100,5
Износ основных произ-водственных фондов, %	53,0	52,8	52,3	51,3	48,5	*
Индекс физич. объема с/х производства, %	89,0	102,1	103,9	105,6	82,8	102,6
Доля убыточных предприятий, %	52,0	*	38,5	40,0	31,0	*
Объем инвестиций в основной капитал – всего, млн. рублей	2219,5	2130,7	3362,1 2708,2 ²⁵⁴	5331,8 4406,7 ²⁵⁵	6500,0	6546,8
Основные фонды в экономике региона по балансовой стоимости на конец года, млн. руб.	105261	115164	117148	135800	142385	148589

Инвестиционная деятельность в 2002 году определялась дальнейшей децентрализацией инвестиционного процесса. Доля бюджетного финансирования инвестиций в основной капитал сократилась с 32,4% в 1992 г. до 15,1% в 2002 году.

Анализ итогов социально-экономического развития области за 2002 г. позволяет сделать вывод о том, что в основном уже исчерпаны

²⁵³ Материал подготовлен с использованием данных областного комитета государственной статистики, органов и структурных подразделений администрации области. Данные представлены в фактически действовавших ценах - миллиардах рублей, с 1998 г. - миллионах рублей. Индексы представлены в % к предыдущему году.

* - данные отсутствуют.

²⁵⁴ без субъектов малого предпринимательства и средств индивидуальных застройщиков.

²⁵⁵ без субъектов малого предпринимательства.

резервы роста экономики, обусловленные последствиями финансового кризиса 1998 года. Определяющее влияние на процессы позитивного развития приобрели факторы инвестиционной активности, направленной прежде всего на модернизацию производства, освоение новых технологий, выпуск продукции и оказание услуг, отвечающих современным критериям качества.

Иностранные инвестиции в общем объеме инвестирования основного капитала составили 28%, кредиты банков – 17%, собственные средства предприятий – 35%, бюджетные средства – 15%, другие вложения – 5%²⁵⁶. В области не только полностью используются региональные финансовые ресурсы, но также привлекается их избыток из сопредельных территорий.

Однако, несмотря на положительную динамику инвестиций в реальный сектор экономики, ситуация тем не менее остается достаточно сложной. Если сопоставить стоимость основных производственных фондов области с ежегодным объемом инвестиций, то только для простого их обновления на существующем уровне потребуется 14-15 лет. Это почти в два раза медленней, чем в плановой экономике, и почти в три раза хуже, чем в экономике развитых стран.

Данное обстоятельство диктует необходимость многократного повышения активности по привлечению инвестиций как на корпоративном уровне, так и в сфере государственного и муниципального управления.

Одним из направлений по привлечению инвестиций в реальный сектор экономики является механизм лизинга.

К 2003 г. рынок лизинговых услуг во Владимирской области характеризовался недостаточной развитостью по сравнению с общероссийскими масштабами. Крупные сделки с применением механизма лизинга практически отсутствовали как со стороны лизингодателей, так и со стороны лизингополучателей. В качестве примера одной из немногих крупных сделок по лизингу можно привести сделку, где ООО «Интерьер» (г. Суздаль) выступило в качестве лизингополучателя и на срок с 1999 по 2000 гг. взяло в лизинг итальянскую линию по изготовлению мебели на сумму 750 тыс. долларов.

Развитие крупных сделок на базе лизинга в регионе предполагает использование финансового сектора экономики. Для него же по-прежнему характерна крайняя слабость и

²⁵⁶ Веретенников В.В. Итоги социально-экономического развития области в 2002 г. Программа действий Администрации Владимирской области в социально-экономической сфере на 2003 год // Газета Владимирские ведомости, 2003, № 84-85. – С. 2.

неопределенность²⁵⁷. Большинство банков все еще испытывает серьезные проблемы с ликвидностью и несоответствием между требованиями к выдаче кредита и наличием средств для финансирования. У многих банков нет почти ничего, кроме краткосрочных депозитов или вкладов до востребования для обеспечения кредитования, и почти или полностью отсутствуют фонды для более-менее долгосрочных кредитов.

Тем не менее, в России некоторые банки, даже не имея свои собственные лизинговые компании, проводят лизинговые сделки через постоянных партнеров, которые, как правило, связаны с акционерами банков или банковским холдингом²⁵⁸. В таблице 5.2.15 представлены требования некоторых российских банков к своим потенциальным клиентам.

Несмотря на то, что банки больше тяготеют к крупным сделкам по лизингу (достаточно высокая планка минимального объема сделки), многие кредитные предприятия обратили внимание и на предприятия малого и среднего бизнеса²⁵⁹.

Сама процедура выдачи кредита начинается с оценки бизнес-плана. В него входит подробная информация о деятельности клиента: по каким контрактам работает предприятие, кто его крупные поставщики, заказчики, покупатели, акционеры. Банки, накопившие определенные ресурсы, могут не только кредитовать оборотные средства, но и осуществлять проектное финансирование, когда деньги выделяются под проработанный бизнес-проект, связанный с дальнейшим развитием предприятия.

В идеальной ситуации банк принимает на себя часть риска и участвует в распределении прибыли после погашения кредита. Однако с учетом современных реалий скорее всего риски финансирования проектов могут быть компенсированы обычным кредитным обеспечением. А это значит, что предприятие должно быть клиентом банка и обладать кредитной историей.

Характерной чертой регионального рынка лизинговых услуг является его упор на сферы малого и среднего бизнеса. Поиск финансовых ресурсов для развития малых предприятий производственной сферы является одной из самых острых проблем как начинающих, так и действующих предпринимателей.

²⁵⁷ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели ЭЖ) И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002. - № 11 – С. 2-3.

²⁵⁸ Андреева М., Дубровина Н., Назарова Л. (обозреватели «ЭЖ»). Банковский лизинг. Деньги на оборудование // Экономика и жизнь, 2003. - № 5. – С. 6.

²⁵⁹ Герасимова С. Бизнес-план решит проблему // Экономика и жизнь, 2003 - № 5. – С. 6.

Требования некоторых российских банков к потенциальным лизингополучателям Таблица 5.2.15

Банк	Мин. объем лизинговой сделки, дол.	Срок лизинга, лет	Особые требования		Предпочтение			Примечание
			к лизингополучателю	к оборудованию	отраслям, видам деятельности	видам оборудования		
Авангард	от 200000	до 5	нет		нет	все отрасли	все виды	дочерняя компания ОАО «Авангард-лизинг»
Альфа-банк	от 500000	от 1,5 до 3	бизнес – не менее 2 лет; безубыточность за последние 4 кварта-ла; аванс – не менее 20% от стоимо-сти лизингового имущества	-	-	-	-	компания «Альфа-лизинг»
КМБ-банк	от 2000	от 1 до 5	финансирование соразмеряется с активами и доходностью	-	-		транспорт, поли-графическое, про-изводственное, упаковочное, сер-висное, торговое	дочерняя компания ЗАО «КМБ-лизинг»
МЕНА-ТЕП СПб	свыше 20000	2-3	клиент банка; среднемесячные обороты не меньше ежемесячных лизинговых платежей	ликвидное		транспорт, связь, нефтегазовая, хи-мическая пром.	-	
Сбер-банк РФ	оборудования – от 100000; автомо-били – от 10000	от 2 до 5	отсутствуют	любое		лизинговые про-екты в любой отрасли народ-ного хозяйства	-	ЗАО «Русско-германская ли-зинговая ком-пания»; проек-ты с платежа-ми в руб. и \$
СДМ-банк	ограничений пока нет	срок полезного использования	клиент банка; среднесмес. оборо-ты по кредиту в 2 р. больше сум-мы инвестиций; высоколиквид-ное обеспечение; аванс не менее 30% от суммы договора	застрахо-вано в пользу лизинго-дателя		наиболее полное удовлетворение потребностей лизингополуча-телей	требования выдвигает лизингопо-лучатель	дочерняя компания ОАО «СДМ-лизинг»

Малому предприятию и индивидуальному предпринимателю сложно получить банковский кредит, в особенности, если отсутствуют серьезные гарантии его возврата.

В определенной степени разрешить эту проблему помогает лизинг, который позволяет оказать реальную помощь предпринимателю и при этом максимально снизить риски инвестора.

В течение ряда лет в области действуют несколько лизинговых компаний и структур, выступающих в качестве лизингодателей и занимающихся оказанием услуг финансовой аренды. Все они представлены в таблице 16, там же отражено участие каждой компании в инвестировании предприятий региона на базе лизинга.

Таблица 5.2.16

Инвестирование предприятий региона на базе лизинга²⁶⁰

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ЗАО «Владимирлизинг», млн. руб.	1	1	-	-	-	-
ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы», млн. руб.	0,1	0,1	0	0	3,0	6,0
ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг», млн. руб.	8,0	8,0	40,0	40,0	0	50
ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства», млн. руб.	-	-	-	1,4	5,5	3,0
ООО «Росинтех», млн. руб.	-	-	-	-	-	5,0
Итого, млн. руб.	9,1	9,1	40	41,4	8,5	64,0

Рассмотрим деятельность каждой из этих компаний в отдельности в инвестировании основного капитала предприятий региона.

1. ЗАО «Владимирлизинг» было учреждено в 1996 г. на базе ОАО «Владимирлизинг» для кредитования лизинговых операций с малыми предприятиями. Учредителями компании ОАО «Владимирлизинг» были ОАО «ВТЗ-финансы» и ЗАО Инвестиционная Фирма «Прок-инвест». При перерегистрации компании «Владимирлизинг» из ОАО в ЗАО в состав учредителей вошел Федеральный Фонд Поддержки Малого Предпринимательства (ФФПМП).

За период с 1997 по 1998 гг. было оказано лизинговых услуг на сумму около 2 млн. рублей. Предметами лизинга были торговое и офисное оборудование, вычислительная техника.

В течение уже длительного времени деятельность ЗАО «Владимирлизинг» приостановлена. Причина – отсутствие ресурсов.

²⁶⁰ Материал подготовлен с использованием данных статистической отчетности региональных лизинговых компаний, а также отчетов Центра Поддержки Предпринимательства администрации области. Данные представлены в фактически действовавших ценах - миллиардах рублей, с 1998 г. - миллионах рублей.

2. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» было учреждено на базе ВТЗ для приобретения основных средств, а также оказания лизинговых услуг. В качестве инвестиционных ресурсов для деятельности компании использовались средства доверительного управления имуществом ВТЗ.

В 1997-1998 годы объемы лизинговых операций были незначительными: менее 0,1 млн. рублей ежегодно. Предметами лизинга были: копировальные аппараты, вычислительные комплексы и техника, холодильные прилавки, автоматы по производству пельменей. В качестве лизингополучателей выступали малые предприятия области.

В 1999-2000 гг. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» по ряду причин не вело лизинговую деятельность. Начиная с 2001 г. произошло оживление лизинговой деятельности. В 2001 г. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» предоставило в лизинг лесоперерабатывающее оборудование, автомобили, автоприцепы и мебель на сумму 3 млн. рублей.

В 2002 г. компания работала с привлечением средств Московского Индустриального Банка, а также с использованием своих средств в размере 15% от общего количества. Предметами лизинга в этот период были: автомобили, гидроманипуляторы, вычислительная техника, станок для вязания сетки рабица, пилорама. Объем лизинговых сделок увеличился практически в 2 раза по сравнению с 2001 г.

3. ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» специализируется на предоставлении в лизинг только сельскохозяйственной техники (кормоуборочные комбайны, трактора и т. д.) и племенной продукции (скот), используя целевые федеральные средства (средства «Росагроснаба»).

«Росагроснаб» доминирует в секторе сельского хозяйства страны, имеет развитую региональную сеть и сервисные службы. Кроме того, эта компания определена главным оператором, работающим с бюджетными средствами²⁶¹. Такое доминирующее положение и определяет то, что по числу сделок и количеству лизингополучателей сегодня с «Росагроснабом» не сравнится никто. Компания присутствует во всех регионах России и объединяет в своей системе агропромышленного лизинга 118 лизинговых компаний.

Ясно, что выделенные на лизинг в АПК ресурсы ограничены. Это диктуется общей экономической ситуацией в стране. Однако за последние два года агропромышленный сектор выгодно отличается от многих других отраслей повышенной инвестиционной активностью.

Государство, финансируя закупки сельхозтехники из бюджета, только дает толчок процессу лизинга в АПК. Средства, которые

²⁶¹ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 6.

возвращаются в виде лизинговых платежей, вновь направляются в АПК, но уже минуя бюджет. Если государство ежегодно будет продолжать через бюджет стимулировать лизинг, то процесс переоснащения села новой техникой будет идти по нарастающей.

За период с 1997 по 1998 гг. объем предоставленных лизинговых услуг ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» составлял ежегодно по 8 млн. рублей, а в 1999-2000 гг. ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» ежегодно предоставлял в лизинг сельскохозяйственную технику и племенной скот на сумму 40 млн. рублей.

В 2001 г. инвестирование региональных сельскохозяйственных предприятий в форме лизинга было прервано, несмотря на то, что в областном бюджете на 2001 г. были выделены соответствующие средства на операции финансовой аренды в сфере АПК.

В 2002 г. из средств «Росагроснаба» было проинвестировано лизинговых операций на сумму 50 млн. рублей. Также, используя средства областного бюджета на 2002 г. - 18 млн. рублей, региональным сельскохозяйственным предприятиям была предоставлена техника на 5 лет под 8% годовых.

За 2002 г. по системе лизинга в секторе АПК в целом было приобретено 233 единицы техники и закуплено 937 голов скота²⁶².

Лизинг уже давно зарекомендовал себя как один из самых эффективных инвестиционных механизмов практически во всех отраслях народного хозяйства. Для агропромышленного комплекса в сфере технического перевооружения села альтернативы лизингу нет. Поэтому и участвует в этом государство, поэтому и вкладываются сюда большие средства. Конечно, речь идет, прежде всего, о тех хозяйствах, которые работают по-новому, экономически устойчивы и которые умеют применять новые инвестиционные и финансовые механизмы. Рентабельность таких хозяйств может достигать 350 и более процентов. Именно при работе с такими хозяйствами лизинговые схемы наиболее устойчивы и эффективны.

4. ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» с 2000 г. проводит работу по оказанию лизинговых услуг в соответствии с агентским договором, заключенным с Московской Лизинговой Компанией (МЛК).

МЛК была создана в 1993 г. специально для реализации одной из московских программ по поддержке малого предпринимательства²⁶³. В качестве основного учредителя выступил Московский фонд поддержки предпринимательства. В 1994 г. правительством Москвы было выделено около 5 млрд. руб. на развитие компании и финансирование проектов. Производственная

²⁶² Веретенников В.В. Итоги социально-экономического развития области в 2002 г. Программа действий Администрации Владимирской области в социально-экономической сфере на 2003 год // Газета Владимирские ведомости, 2003, № 84-85. – С. 2.

²⁶³ По материалам сайта: www.ml.ru.

направленность финансирования вытекала из утвержденных правительством Москвы программ. Приоритет получали проекты, связанные со строительством, общественным питанием, медициной и производством лекарственных препаратов, а также товаров народного потребления.

К концу 90-х финансово-инвестиционная деятельность МЛК была направлена в основном на реализацию лизинговых договоров с малыми предприятиями г. Москвы. Однако, с 2000-2001 гг. эта компания одновременно активно стала развивать и региональную сеть.

Всего МЛК за 2001 г. было профинансировано 265 проектов на общую сумму 220 млн. рублей. Работа строилась в соответствии с Комплексной программой развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве на 2001-2003 гг. В 2001 году на эти цели в соответствии с договором с Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства Правительством Москвы было выделено 73 млн. бюджетных средств, которые в полном объеме были реализованы к середине ноября 2001 г.

Инвестирование осуществлялось в трех направлениях: оснащение предприятий оборудованием и технологическими комплексами, обеспечение автотранспортными средствами и вложения в имущественные комплексы. Представители МЛК в регионах к 2001 г. приобрели значительный опыт и стали работать более эффективно, чем ранее. Сегодня существует 11 достаточно сильных представительств МЛК. Это почти вся Европейская часть страны, а также некоторые края и области, расположенные за Уралом. Около 1/5 всех произведенных инвестиций составляют вложения, осуществленные именно через сеть региональных агентств. Более 25 млн. рублей приходится на финансирование предприятий Краснодар и Воронежа. Чуть меньше – во Владимире и Санкт-Петербурге. В 2002 г. начали работу представители МЛК в Самаре, Перми, Новосибирске и Уфе.

На сегодняшний день по Комплексной программе, область господдержки регионального сотрудничества существенно сократилась. Но МЛК продолжает развивать региональную сеть за свой счет, так как считает это перспективным направлением. И оно успешно развивается: продолжается поставка в регионы продукции московских предприятий. 80% от всего объема продукции - автомобили, поставляемые из столицы. В 2002 г. начата работа с регионами и по оборудованию, хотя в основном рынок оборудования пока еще концентрируется преимущественно в Москве. Это связано с тем, что проекты по оборудованию, как правило, более сложные и требуют внимания экспертов.

Однако, в апреле 2002 г. между ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» и МЛК был заключен договор о лизинговых поставках технологического оборудования для

предприятий Владимирской области²⁶⁴. Интерес владимирских предпринимателей к приобретению имущества на базе лизинга растет. Для ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» преимущества предоставления в лизинг автотехники очевидны: отсутствует необходимость доставки, наладки и обслуживания оборудования, что уменьшает его издержки. Предпринимателям также выгодно брать автотранспорт в лизинг из-за его прибыльности в краткосрочном периоде.

Если в первый год работы в этом направлении агентство предоставило малым предприятиям в лизинг автотехники на сумму 1,4 млн. рублей и заключило три договора лизинга с двумя ООО и одним индивидуальным предпринимателем, то за 2001 г. объем таких услуг превысил 5,5 млн. рублей, а количество договоров увеличилось более чем в пять раз.

Предприятия области могут приобрести через агентство грузовые и легковые автомобили, дорожно-строительную и грузоподъемную технику, производственное оборудование. При этом наибольшим спросом пользуются автомобили (ЗИЛ-бычок и МАЗы).

В 2003 г. объем инвестиций на базе лизинга несколько упал, составив около 3,0 млн. рублей. Одной из причин уменьшения объемов явилась несколько завышенная процентная ставка (маржа) в начале 2003 г. Маржа меняется не ежегодно, а в зависимости от ситуации в экономике в целом и зависит все от того, каковы в данный момент источники финансирования МЛК. Поэтому в 2001 и 2002 гг. ставки были разные.

В 2001 г. процентная ставка по лизинговым операциям, осуществляемым агентством, составляла 31% годовых в рублевых расчетах для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (сюда же входила оплата страховки и регистрации автотехники) и 33% - для более крупных предприятий.

Для тех клиентов, с которыми уже были взаимовыгодные договорные отношения, но закончились, возможны скидки от основной ставки. В том случае, конечно, если они хотят возобновить операции по лизингу.

Сроки договоров по предмету лизинга в среднем ограничиваются 3-4 годами, а по автомобилям, как правило, 2-3 годами. Срок зависит, в том числе, и от качества самих автомобилей. «Газель», например, ходит 1,5-2 года при грамотной эксплуатации, «Бычки» - дольше, а МАЗы - гораздо дольше в силу конструктивных особенностей. Заключая договоры, необходимо учитывать эти обстоятельства.

То, что осуществляемые агентством лизинговые операции удобны и экономически выгодны для предпринимателей,

²⁶⁴ Финансовые отчеты ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» за 2000-2002 гг.

подтверждает тот факт, что ряд организаций, получивших имущество в лизинг, после уплаты последнего взноса вновь обращались в агентство.

5. ООО «Росинтех» с 2002 г. ведет работу по инвестированию на базе лизинга, используя ресурсы одного из Московских банков. Компания предлагает все виды финансовой аренды (лизинга) и сопутствующих финансовых услуг.

Предлагаемые виды лизинга:

- ✓ Финансовый лизинг (лизинг с полной амортизацией).
- ✓ Оперативный лизинг (лизинг с неполной амортизацией).
- ✓ Возвратный лизинг (лизингополучатель и продавец являются одним лицом).

- ✓ Ливередж-лизинг (лизинг с совокупными инвестициями).

Сопутствующие финансовые услуги.

- ✓ Оптимизация налоговых платежей с использованием схем лизинга.

- ✓ Консалтинговое сопровождение лизинговой сделки.

В 2002 г. компания проинвестировала сделок на сумму более 5 млн. рублей²⁶⁵. Предлагаемыми предметами лизинга были: автотранспорт, техника (строительная, сельскохозяйственная), недвижимое имущество, оборудование (производственное и медицинское), оргтехника, офисная мебель и оборудование, другие виды основных средств.

Авансовый платеж составляет 20% от стоимости имущества. Маржа – 40% от оставшейся суммы. Периодичность лизинговых платежей – ежемесячно. Предусмотрено страхование предмета лизинга.

Анализ состояния регионального рынка лизинга показывает, что в этом направлении делаются только первые шаги, качество и объем этих услуг пока явно недостаточны, в связи с чем необходимо дальнейшее развитие лизинговых форм, которые должны стать одним из направлений повышения инвестиционной активности предприятий, эффективным способом финансовой поддержки регионального бизнеса.

Следует отметить, что в сфере лизинга на законодательном уровне лишь в 2001 г. был принят Закон Владимирской области «О лизинговом фонде для предприятий агропромышленного комплекса Владимирской области» от 09.07.2001 г., № 48-ОЗ (ред. от 30.08.2002 г., № 87-03)²⁶⁶. Вторым документом, принятым впоследствии, было Постановление Губернатора области «О порядке проведения конкурса на осуществление лизинговых операций» от 05.03.2002 г., № 91 (ред. от 08.05.2002 г., № 240)²⁶⁷.

²⁶⁵ Финансовый отчет ООО «Росинтех» за 2002 г.

²⁶⁶ Газета Владимирские ведомости от 11.09.2002 г., № 175-176.

²⁶⁷ Газета Владимирские ведомости от 29.05.2002 г.; № 97.

По мнению авторов, необходимо обеспечивать стабильность лизингового законодательства, разрабатывать и принимать региональные законодательные акты, обеспечивающие эффективное развитие механизма лизинга и поддерживающие деятельность субъектов рыночных отношений, стимулировать деятельность инвесторов (лизинговых компаний и финансирующих их организаций) через создание гарантийных и лизинговых фондов.

Перечень вопросов и заданий

1. Назовите преимущества механизма инвестирования на основе лизинга.
2. Что может быть объектом лизинга?
3. Приведите динамику развития лизинговых сделок в 90-е годы в РФ?
4. Какова доля лизинга в инвестициях в основной капитал?
5. Каково соотношение спроса и предложения лизинговых услуг в РФ?
6. Дайте характеристику динамике роста числа лизинговых компаний в РФ.
7. Какие по масштабам предприятия являются предпочтительными клиентами лизинговых компаний.
8. каковы средние размеры лизинговых сделок?
9. Как менялись показатели инвестиций за последние 5 лет во Владимирской области?
10. Какие требования банков к лизингополучателям Вам известны?

Список литературы

1. Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Анискина Ю.П. – М.: ИКФ Омега-Л, 2002.
2. Бочаров В.В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии. Учебник для вузов. – СПб., 2002. – 286 с.
3. Инвестиционный бизнес. Учебное пособие. / Под ред. Яковца Ю.В. – М.: Издательство РАГС, 2002. – 341 с.
4. Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 423 с.
5. Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2002. – 208 с.
6. Маренков Н.Л., Маренков Н.Н. Управление инвестициями российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 224 с.
7. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. Учебное пособие. – СПб., Питер, 2001. – 171 с.

8. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов: рекомендации для предприятий и коммерческих банков. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
9. Стерлигова А.Н. Инвестиционная политика в организации. Учебное пособие. – М.: 2002.
10. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. – М.: Финансы и статистика, 2000.

Тема 5.3. Инвестиционная политика по привлечению иностранного капитала

Как известно, государство выступает одним из основных операторов, регулирующих ситуацию на рынке инвестиционных ресурсов, а его политика в отношении иностранных капиталовложений во многом определяет состояние инвестиционного климата в стране, влияет на принятие решений потенциальных инвесторов.

Инвестиционная политика (англ. investment policy) – это составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня²⁶⁸.

Она представляет собой совокупность народнохозяйственных подходов и решений, характеризующих основные направления использования капитальных вложений в сферах и отраслях экономики, и выполняет решающую роль в формировании структурной политики государства.

Основные цели инвестиционной политики в переходный период к рыночным отношениям заключаются в оптимизации соотношений между капиталовложениями в ресурсодобывающие, перерабатывающие и потребляющие отрасли; перераспределение капитальных вложений в пользу отраслей, обеспечивающих повышение благосостояния народа, ускорение научно-технического прогресса; развитие социальной инфраструктуры²⁶⁹.

В данной работе под инвестиционной политикой государства авторы будут подразумевать совокупность подходов и решений государства, определяющих направления использования капитальных вложений в сферах и отраслях экономики, институциональную определенность в управлении процессом привлечения, планирования и реализации инвестиций, а также создание с помощью налоговых и

²⁶⁸ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 124.

²⁶⁹ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Пуляев В.Т. Краткая экономическая энциклопедия. – СПб.: ТОО ТК "Петрополис", 1998. – С. 130.

других льгот благоприятного режима для иностранных инвесторов. Очень важное значение в этом плане приобретает правовое регулирование инвестиционной деятельности, которое охватывает существенные составляющие законодательства о собственности (включая нормы об иностранных инвестициях), налогового законодательства (в том числе в отношении иностранных инвесторов), законодательства о труде, социальной защищенности определенных групп населения, антимонопольного законодательства, законодательства об охране природы в связи с производственной деятельностью, и т. д.

Иностранные инвестиции представляют собой срочные капиталовложения иностранных инвесторов в экономику страны. Они делятся на прямые и портфельные²⁷⁰.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой вложения предпринимательского капитала в производство материальных и иных ценностей. Они вкладываются в создание филиалов и отделений иностранных компаний и совместных предприятий, в приобретение действующих предприятий, установление контроля над местной компанией путем приобретения контрольного пакета акций или так называемых мажоритарных частей, дающих право контроля, расширение деятельности филиалов, в том числе за счет реинвестиции прибыли.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения средств в приобретение акций и других ценных бумаг местных, т.н. миноритарных частей, не дающих права контроля, и предоставление займов и кредитов иностранным юридическим лицам.

Рассмотрим проблематику привлечения иностранных инвестиций в нефинансовый сектор экономики страны и региона (Владимирской области); а также структуру, масштабы и направления использования (реализации) иностранных инвестиций.

Политика РФ по привлечению иностранного капитала в промышленность заключается в следующем. Ни одна экономика не сможет долго прожить без инвестиций. За последние годы эта истина получила в реальном развитии российской экономики свое подтверждение. Даже с учетом того, что на пути реформ России за исторически короткий срок уже удалось во многом продвинуться вперед, ни одному из действовавших до сих пор правительств не удалось превратить в экономический рост ту стабильность в области валютной и ценовой политики, которая была достигнута, особенно в 1996-1997 гг., и обеспечить для российской экономики жизненно необходимый приток капитала.

Меры в области валютной и ценовой политики могут начать свое действие по стимулированию роста только тогда, когда

²⁷⁰ Экономическая энциклопедия / Научн.-ред. совет изд-ва "Экономика"; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1999. – С. 290.

оздоровление макроэкономики будет дополнено созданием корректных, стабильных и предсказуемых рамочных условий на микроэкономическом уровне, позволяющих инвестору надежно и хотя бы на среднесрочную перспективу предсказуемо с прибылью вкладывать свой капитал. Ни первое, ни второе из этих условий пока не представлено в России в достаточной степени. Начиная с 1990 г. идет постоянный спад российских инвестиций и по той же причине в течение целых 10 лет после открытия внешнеэкономического рынка России объем иностранных инвестиций по-прежнему остается на низком уровне по сравнению с экономическим потенциалом страны и ее гигантской потребностью в капитале.

В настоящее время иностранные инвесторы занимают в отношении России выжидательную позицию, которая обусловлена неблагоприятным инвестиционным климатом и невысоким рейтингом страны, ее высоким уровнем инвестиционных рисков. Сегодня объем прямых иностранных инвестиций, привлекаемых в Россию, составляет порядка 1% от общемировых, в том числе инвестиции в реальный сектор экономики – не менее 0,5%.

В 2002 году имело место значительное снижение объемов прямых иностранных инвестиций. По сравнению с докризисным уровнем их абсолютные показатели сократились почти в 2 раза²⁷¹.

Среди наиболее привлекательных отраслей для зарубежных инвесторов выделяются:

- топливная (добыча и переработка нефти и угля);
- отрасли пищевой промышленности;
- рыболовство;
- производство табачных изделий;
- отрасли связи;
- торговля.

В настоящее время иностранный капитал в основном вкладывается в эксплуатацию самых эффективных природных ресурсов (нефть), а также в отрасли с быстрым оборотом капитала и относительно емким и стабильным рынком (продовольствие).

Иностранные инвестиции идут в регионы с высоким уровнем развития. Следует отметить, что преобладание Москвы как лидера – это отчасти статистический феномен, так как там зарегистрированы головные компании, а сами инвестиции вкладываются в конкретные предприятия по всей России.

Статистика выпуска продукции предприятий с иностранными инвестициями, которая отражает фактическое распределение капитала и производства, дает реальную картину: доля Москвы составляет 25-30%.

²⁷¹ Криночкин И. Инвестиции – не роскошь, а средство развития // Экономика и жизнь, 2003. - № 19. – С. 2.

В проводимой российским Правительством политике привлечения иностранного капитала упор делается на прямые инвестиции, а не на краткосрочные спекулятивные вложения, дестабилизирующие финансово-экономическую систему государства. Однако в своей деятельности зарубежные инвесторы сталкиваются в Российской Федерации с множеством препятствий. Причины этих препятствий связаны, прежде всего, с характером российской правовой системы и реализацией российского права в административной системе. Новые правовые нормы, будь то законы или подзаконные правовые акты, часто вступают в силу без необходимой публикации. Часто даже специалисты не имеют возможности своевременно получать информацию об изменении законодательства. Планирование экономической деятельности также осложняется тем, что законы, как правило, вступают в силу с момента их опубликования, так что субъекты хозяйственной деятельности и органы исполнительной власти не имеют времени, чтобы перестроиться в соответствии с изменившимися правовыми условиями.

Поэтому перед государством стоит достаточно сложная и деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественно полезных целей²⁷².

Но так как инвестиционный климат России является недостаточно благоприятным для иностранных инвестиций, то крупные внешние вливания в экономику России все еще невыгодны Западу. В инвестиционной политике промышленно развитых стран по отношению к России все еще остаются отголоски, рецидивы "холодной войны", поэтому российское руководство, конечно же, должно проводить более активную политику по привлечению иностранных инвестиций, но не допускать при этом втягивания страны в интеграцию с мировым хозяйством на невыгодных для себя условиях.

На привлечение инвестиций влияют следующие факторы:

- богатые природные ресурсы (нефть, газ, уголь, полуметаллы, алмазы, лес);
- квалифицированные кадры, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;
- относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;
- огромный внутренний рынок;
- процесс приватизации и возможность участия в нем иностранных инвесторов.

Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном валовом внутреннем продукте всех

²⁷² Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Анискина Ю.П. – М.: ИКФ Омега-Л, 2002. – С. 47.

"новых мировых рынков" доля РФ составляет более 25%. Причем это единственный нарождающийся рынок, где есть своя космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам, у России больше природных ресурсов (10,2 трлн. долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн. долл.) Южной Африки (1,1 трлн. долл.), Китая (0,6 трлн. долл.) и Индии (0,4 трлн. долл.) вместе взятых.

В настоящее время в условиях ускоряющейся глобализации мировой экономики между развивающимися странами развернулась острая конкуренция по поводу привлечения иностранных инвестиций. Не случайно удельный вес России в международных инвестициях в "новые мировые рынки" составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили и другие развивающиеся страны.

Современное состояние инвестиционного климата в Российской Федерации следует оценивать как неудовлетворительное, даже несмотря на то, что с 2000 года объективно имело место улучшение инвестиционного климата по сравнению с предыдущими периодами. Такое улучшение в основном было связано с определенной стабилизацией политической жизни и улучшением макроэкономических показателей состояния экономики²⁷³. Кроме того, в основном было принято законодательство, способное позитивно повлиять на российские внешнеэкономические связи.

Однако масштабы вывоза капитала из России по-прежнему остаются достаточно большими, и в настоящее время положительных изменений в экономике и управлении для иностранных инвесторов явно недостаточно, так как последние отнюдь не уверены в стабильности произошедших в России позитивных процессов.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, которая обусловлена системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в свободные отрасли предпринимательства.

Как свидетельствует практика других стран, мировое хозяйство не может эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современной экономики и международных отношений. Поставив цель интегрироваться в мировое хозяйство, провозглашая принципы следования идеям открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов вывоза капитала из России и его импорта в Россию.

Проблемная специфика России выражается, прежде всего, в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры; наличии устаревшего производственного аппарата;

²⁷³ Авдашева С.Б., Астапович А.З., Аузан А.А. и др. Обзор экономической политики в России за 2000 г. – М.: ТЕИС, 2001. – С. 46.

гипертрофированности военно-промышленного комплекса при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики; а также слабом развитии сельского хозяйства (в отличие от Индии).

Для модернизации экономики России, усиления ее социальной ориентации требуются большие капиталовложения. Для нормализации российской экономики в ближайшие 5 лет, по оценке американской консалтинговой компании "Эрнст и Янг", нужно привлечь около 200-300 млрд. долларов. Но только одному топливно-энергетическому комплексу РФ для преодоления кризисных явлений потребуется 100-140 млрд. долл., а для замены и модернизации активной части производственных фондов нужно ежегодно привлекать 15-18 млрд. долларов. Для этого необходимо перераспределять в пользу страны примерно десятую часть международных прямых инвестиций.

Одна из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику – это создание предприятий с иностранными инвестициями. Они действуют на территории РФ с 1987 г. и их привлекают некоторые добывающие отрасли, конверсионные оборонные и приватизируемые предприятия, использование научно-технического потенциала России.

Для российской стороны сферы их деятельности не вполне благоприятны. Около 80% зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями ведут посредническую деятельность и 45% - торговую, а занимаются производством технологического оборудования всего лишь 20%.

Причины этого кроются, прежде всего, в общей хозяйственной ситуации в стране, при которой невыгодно и рискованно заниматься инвестированием в производство. Доказательством является то, что около 400 предприятий с иностранными инвестициями, созданные в льготных условиях хозяйствования еще в 1987-1991 гг., успешно действуют и сегодня. Среди них «Комстар», «Диалог», «Кровтех», «Телур», «Внешконсульт», «Интермед», «Игирма-Гайрику», «Нептун», «Арендмаш», «Ленвест» и др.

В 2002 году основными странами-инвесторами, постоянно осуществляющими значительные инвестиции в Россию, остались по-прежнему Германия, Кипр, США, Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия. На долю этих стран пришлось 74% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых – 73,4%. Объем накопленного иностранного капитала в 2002 году достиг 42,9 млрд. долларов.

Рассмотрим общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики России по видам (без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и

Сбербанка, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары)²⁷⁴.

Таблица 5.3.1

Объем иностранных инвестиций в РФ в 2002 г.

Наименование инвестиций	2002 г.			Справочно: 2001 г.		
	млн. долл. США	в % к 2001 г.	в % к итогу	млн. долл. США	в % к 2000 г.	в % к итогу
Инвестиции, в том числе:	19780	138,7	100	14258	130,1	100
прямые	4002	100,6	20,2	3980	89,9	27,9
портфельные	472	104,6	2,4	451	в 3,1 р.	3,2
прочие	15306	155,8	77,4	9827	153,9	68,9

Среди регионов России у западных инвесторов наибольшей популярностью пользуются Москва, Санкт-Петербург, а также Архангельская и Тюменская области.

Новым явлением для российской экономики стал приток капитала из азиатских индустриальных стран. Еще недавно их привлекали только сырьевые отрасли. В середине 90-х годов они начали уделять внимание проектам в высокотехнологичных и даже инфраструктурных областях. По некоторым оценкам, общий объем инвестиций азиатских индустриальных стран в экономику России с середины 90-х годов составил 450-520 млн. долларов. Из них на прямые инвестиции из Южной Кореи пришлось около 300 млн. долларов. Инвестиции Тайваня, Гонконга, Сингапура составили по 50-70 млн. долларов. Главные интересы азиатских инвесторов, включая Японию, связаны с развитием Дальнего Востока.

По мнению авторов, главный резерв увеличения иностранных инвестиций – не в странах Запада, а в странах Востока, накопивших за последние годы огромный капитал, имеющих опыт работы в переходной экономике, меньше боящихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы. Странам Востока не нужны российское топливо и сырье; они готовы вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты, поддерживая российскую обрабатывающую промышленность.

Наиболее привлекательные отрасли для иностранных инвестиций – прежде всего те, которые связаны с эксплуатацией природных ресурсов, которые имеют хороший экспортный потенциал (металлургия, нефтегазовая отрасль, лесная промышленность, отчасти химическая отрасль) и широкий немонополизированный внутренний рынок (пищевая промышленность, производство товаров народного

²⁷⁴ Криночкин И. Инвестиции – не роскошь, а средство развития // Экономика и жизнь, 2003. - №19. – С. 3.

потребления). Наиболее нуждающиеся в инвестициях отрасли – электроэнергетика, машиностроение и металлообработка – получают минимум инвестиционных ресурсов. В 2002 году доля инвестиций в машиностроение и металлообработку сократилась с 4,9 до 2,5%.

Слабое развитие прямых инвестиций приводит к тому, что промышленные предприятия не получают необходимых инвестиций, а следовательно, затрудняется передача передовых технологий, порождается низкая конкурентоспособность российского производства и дальнейшее уменьшение доли российского рынка, занятой товарами российского производства.

Поступление иностранных инвестиций в отрасли экономики РФ

Таблица 5.3.2

	Поступило, млн. долл.	В % к итогу	В том числе		
			прямые	портфельные	прочие
Всего, в том числе:	19780	100	4002	472	15306
промышленность	7332	37,1	1932	154	5246
электроэнергетика	64	0,3	54	9	1
топливная	1943	9,8	667	2	1274
нефтедобывающая	1898	9,6	666	2	1230
нефтеперерабатывающая	36	0,2	0,0	-	36
газовая	2	0,0	0,5	-	1
угольная	8	0,0	0,0	-	8
черная металлургия	1187	6,0	20	44	1123
цветная металлургия	1282	6,5	65	44	1173
химическая и нефтехимическая	334	1,7	106	43	185
машиностроение и металлообработка	490	2,5	262	0,3	228
лесная, деревообрабатывающая и целлюлознобумажная	312	1,6	133	0,3	179
производство стройматериалов	72	0,4	49	0,4	23
легкая	22	0,1	14	0,0	8
пищевая	1210	6,1	439	0,1	771
строительство	126	0,6	88	0,0	38
сельское хозяйство	34	0,2	22	-	12
транспорт	174	0,9	112	5	57
связь	436	2,2	97	3	336

По мнению авторов, в условиях дефицита накоплений все отрасли нуждаются в дополнительных источниках финансирования, но ориентация иностранных инвесторов исключительно на финансовый сектор, топливные и сырьевые отрасли является тормозом

в структурной перестройке экономики и не способствует экономическому росту.

Конечно же, такой "отраслевой перекоп" не случаен – он в значительной мере отражает реальное положение сегодняшней России в международном разделении труда. Страна выступает на мировой экономической сцене как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела и как импортер иностранной высокотехнологичной продукции и услуг, рассчитанных в первую очередь на потребительский спрос.

В то же время такая отраслевая структура инвестиций свидетельствует и о том, какие категории иностранных инвесторов в первую очередь готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски и крайне неблагоприятный инвестиционный климат. Это крупнейшие транснациональные корпорации, рассматривающие вложения в Россию как способ получения доступа к российским ресурсам и внутреннему рынку. Инвестиции в Россию являются для них лишь относительно небольшой частью глобальной долгосрочной инвестиционной стратегии, что позволяет им мириться с высокой рисковостью и временной невыгодностью вложений. В качестве примеров можно привести крупнейших иностранных инвесторов в российском топливно-энергетическом комплексе (Exxon, Amoco, Occidental Petroleum), химической промышленности (Procter & Gamble), пищевой промышленности (Coca-Cola, BAT Industries, Philip Morris), финансовом бизнесе (Chase Manhattan Bank, Citibank, ABN-AMRO), отчасти – в области телекоммуникаций (Siemens, Alcatel, US West).

При этом, как уже было отмечено, все указанные категории инвесторов практически не направляют инвестиций в фондоемкие отрасли, находящиеся в наиболее тяжелом экономическом положении.

Налицо также и территориальная неравномерность прямых иностранных инвестиций в Россию. Свыше 55% зарубежных вложений приходится на Москву и Московскую область, а свыше 20% – на долю всего семи других субъектов РФ. Таким образом, львиная доля инвестиций из-за рубежа идет либо в регионы с развитой торговой, транспортной (в первую очередь – внешнеторговой) и информационной инфраструктурой, а также высоким потребительским спросом (Москва и область, Санкт-Петербург, отчасти – Приморский край); либо в регионы с высокой плотностью экспортно-ориентированных предприятий ТЭК (Тюменская, Томская, Самарская, Нижегородская области, Татарстан).

Описанная выше тенденция к неравномерному отраслевому и территориальному распределению прямых иностранных инвестиций в сочетании с их незначительным для экономики в целом объемом заставляет сделать вывод о практически маргинальной роли прямых иностранных инвестиций в сегодняшней России. Иностранный

капитал, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль "катализатора роста" лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных в первую очередь на зарубежный спрос.

Несмотря на то, что в настоящее время в РФ происходит увеличение притока иностранных инвестиций, тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребностей российской экономики. Вывоз капитала во много раз превышает его ввоз.

Это можно объяснить неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в частности. Сложность работы в российских условиях вынуждает иностранных инвесторов вкладывать средства не напрямую, а через российских посредников (в основном банки), ориентирующихся на российском рынке.

По мнению авторов, развитие иностранных инвестиций в России не соответствует потенциалу российского рынка и при нормальном развитии рыночной экономики следует ожидать большего притока иностранных средств.

Методы, применяемые инвесторами при вложении средств, определяются тем, что иностранный капитал стремится:

- контролировать использование вложенных средств, застраховать их от вероятных недружественных действий со стороны российского партнера;
- обеспечить независимость выполняемого проекта от экономического положения российского предприятия-партнера;
- перевести отношения со структурой на западные стандарты;
- свести к минимуму неудобства российской финансовой и налоговой системы, таможенных барьеров.

Не вызывает никаких сомнений то, что российская политика в отношении привлечения иностранных инвестиций нуждается в коренных изменениях, вызванных прежде всего необходимостью привлекать иностранный капитал в резко возрастающих масштабах ввиду ограниченных возможностей поддерживать внутреннее накопление за счет других форм финансирования²⁷⁵. Крайне неудовлетворительным и поныне остается административно-правовой режим в отношении привлечения иностранного капитала с его закрытостью, множеством препятствий для притока и функционирования зарубежного капитала, несогласованностью с политикой в сферах экономики, определенным несоответствием требованиям международных организаций. Многие инвесторы оказываются вне поля зрения правительства без достаточной правовой защиты и помощи. Тем самым остается в накладе средний и малый

²⁷⁵ Лебедев В. Привлечение иностранных инвестиций: фактология, проблемы, подходы к решению // Российский экономический журнал, 2000. - № 5-6. - С. 73.

предпринимательский капитал страны, наиболее мобильный и технически передовой.

Непродуманная политика в привлечении иностранных инвестиций не обеспечивает экономические интересы принимающей стороны. Более того, мировой опыт привлечения инвестиций свидетельствует о том, что многие страны весьма осторожно использовали это специфическое "лекарство". Так, Япония, строго контролировала и ограничивала привлечение иностранного капитала. Огромные суммы затрачивались на закупку иностранных лицензий для создания своей технически передовой экспортной базы. Требования иностранных государств открыть двери иностранному капиталу оставались и остаются нереализованными.

Претворение в жизнь инвестиционной политики, выбор приоритетных направлений отраслей – дело очень тонкое, поскольку рыночные механизмы действуют далеко не всегда в российских интересах. Здесь требуется строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны экономические перспективы, нужна научно обоснованная, взвешенная, активная государственная политика по привлечению иностранных инвестиций.

По мнению авторов, масштаб иностранных инвестиций именно в производственный сектор будет во многом зависеть от экономической политики Правительства РФ и политической ситуации в стране в целом. Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала – самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны.

Инвестиционная политика Владимирской области по привлечению иностранных инвестиций в промышленные предприятия региона заключается в следующем. Основной задачей развития экономики Владимирской области является обеспечение стабильного роста валового регионального продукта в 2004-2006 гг. и его удвоения в долгосрочной перспективе в соответствии с целями, определенными в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 16 мая 2003 года²⁷⁶.

С учетом сложившейся структуры экономики приоритетной для Владимирской области является промышленность, основу которой составляют обрабатывающие отрасли: машиностроение и металлообработка, химическая, пищевая, легкая, стекольная, лесная и деревообрабатывающая промышленность. Топливо-энергетический комплекс области представлен электроэнергетикой и топливной промышленностью.

²⁷⁶ Администрация Владимирской области. Постановление губернатора "О концепции социально-экономического развития Владимирской области в 2004 году и на период до 2006 года" от 21 июля 2003 г., № 368.

Такая структура промышленности сформировалась вследствие отсутствия значительных природных ресурсов, а также удобного транспортного расположения региона, наличия квалифицированной рабочей силы.

Развитие производства промышленных предприятий в истекшие пять лет более динамичными темпами происходило в 1999 и 2000 гг. (ежегодный прирост составлял более 20%). С начала 2001 г. темпы прироста промышленного производства замедлились. В 2002 г. в промышленности области практически исчерпали себя стимулирующие факторы, обусловленные финансовым кризисом 1998 г. (импортозамещение, загрузка простаивавших мощностей), однако обострилось влияние факторов, сдерживающих развитие промышленности. Среди них - нехватка инвестиций, недостаточная конкурентоспособность выпускаемой продукции, обусловленная низкой производительностью труда, устаревшей структурой издержек, основанных на экстенсивных методах организации производства, дефицит грамотных управленческих команд и, как результат, нерациональное управление активами предприятий. На работу промышленного комплекса также повлияли появившиеся с начала 2002 г. спросовые ограничения на продукцию производственно-технического назначения, дефицит оборотных средств, удорожание продукции, обусловленное увеличением тарифов на услуги естественных монополий.

В 2002 году объем промышленного производства области практически сохранился на уровне предыдущего года. Индекс физического объема составил всего лишь 100,5%. Значительно выше среднего темпы роста наблюдались в стекольной (127,6%), мукомольно-крупяной и комбикормовой (115,5%), пищевой (108,2%), лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной (106%) промышленности.

Снижение объемов выпускаемой продукции наблюдалось в цветной металлургии - на 35,7%, топливной промышленности - на 12,7%, легкой - на 11,7%, промышленности строительных материалов - на 8,7%, химической и нефтехимической - на 5,3%, электроэнергетике - на 4,3%.

Общий объем производства промышленной продукции в 2002 году составил только 62,2% от уровня 1990 года.

На территории области наименьшее количество промышленных предприятий находится в Селивановском, Собинском, Гороховецком районах²⁷⁷, а также в городе Суздале. Наиболее же развитыми в промышленном отношении являются города Владимир, Ковров,

²⁷⁷ Размещение в Гороховецком районе крупнейшего в Европе производства по выпуску стеклотрубок позволит району переместиться по объемам промышленного производства с предпоследнего места в первую десятку регионов области.

округа Кольчугино, Муром, Петушинский район. Здесь производится две трети объема промышленной продукции области.

Развитие промышленности области происходит под влиянием таких факторов, как: недостаток оборотных средств, жесткая конкуренция в связи с насыщенностью рынка аналогичной продукцией отечественных и зарубежных товаропроизводителей. Ограничителями темпов роста в промышленности в период 2004-2006 гг. в условиях отсутствия необходимой инвестиционной поддержки на обновление производственно-технологической базы могут выступать также:

- низкая производительность труда и недостаточная конкурентоспособность выпускаемой продукции, обусловленные высоким процентом износа основных производственных фондов, ростом издержек и снижением рентабельности производства;
- неустойчивое финансовое состояние предприятий;
- отсутствие на рынке труда подготовленных рабочих кадров и специалистов необходимой квалификации.

По мнению авторов, наилучшие перспективы развития в регионе имеет химическая и стекольная промышленность.

Одним из основных направлений промышленной политики региона является привлечение инвестиций в промышленность²⁷⁸. Для решения проблемы привлечения инвестиций необходимо, с одной стороны, наличие квалифицированного управления (менеджмента); составленных в соответствии с общепринятыми в мировой практике нормами инвестиционных проектов, профессиональное знание рынка планируемых к производству товаров, "прозрачность" финансово-экономического состояния предприятия для инвестора.

С другой стороны, необходимо обеспечение благоприятного инвестиционного климата, наличие действенных механизмов привлечения инвестиций и гарантий для инвестора, путем:

- расширения практики использования инвестиционных соглашений как инструмента инвестиционной и промышленной политики, особенно при привлечении иностранных инвестиций;
- оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности в соответствии с Законом Владимирской области "О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области" от 2 сентября 2002 г., № 90-ОЗ.

Привлечение иностранных инвестиций в регион является одной из важных составляющих инвестиционной политики Владимирской области в сфере внешнеэкономической деятельности, так как иностранные инвестиции, а в особенности прямые вложения капитала

²⁷⁸ Администрация Владимирской области. Указ губернатора "Концепция развития промышленности Владимирской области на 2003-2005 годы" от 31 декабря 2002 г., № 32.

в производство, являются одним из важнейших факторов подъема региональной экономики, ее реального сектора.

По предварительным данным Владимирской таможни, во внешнеэкономической деятельности области в 2002 г. на постоянной основе принимали участие более 1157 предприятий, организаций и физических лиц. Экономические связи осуществлялись с 91 страной мира²⁷⁹. Внешнеторговый оборот предприятий региона по итогам 2002 г. составил 239,0 млн. долларов США, что на 19,4% выше показателя аналогичного периода 2001 г. Рост экспортной составляющей внешнеторгового оборота составил 23,6%, импортной – 16,2%.

Наиболее значительных результатов во внешнеэкономической деятельности достигли: ОАО "Завод им. Дегтярева", ОАО "Ковровский механический завод", ЗАО "Крафт Фудс", ОАО "Владимирский тракторный завод", ОАО "Кольчугинский завод по обработке цветных металлов им. С. Орджоникидзе", ОАО "Электрокабель", ЗАО "Ковровский экскаваторный завод", ОАО "Муромтепловоз", ЗАО "Муром", ОАО "Владимирский электромоторный завод", ЗАО НПК "Гудвилл", ОАО "Владимирский химический завод", ООО "Карат Плюс Стиль", ООО "Русджам", ООО "Раско", ЗАО "Ростек-Запад-Владимир", ЗАО фирма "Символ", ОАО "Росагроимпорт", АО "Владимирглавснаб", ООО "Темп" и др.

На 2004-2006 гг. в сфере внешнеэкономической деятельности ожидается:

- дальнейшее ежегодное увеличение общего внешнеторгового оборота на 10-15%;
- опережающий темп роста экспорта над импортом продукции;
- увеличение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья по отношению к внешнеторговому обороту со странами СНГ как за счет экспорта, так и за счет импорта;
- сокращение внешнеторгового дефицита.

Для экономики региона в инвестиционной сфере абсолютно необходимым является законодательное закрепление гарантий неприкосновенности инвестиций, всемерной поддержки инвесторов со стороны как государства, так и субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в рамках предоставленных им законом полномочий, и создание условий наибольшего благоприятствования для инвесторов. С целью создания комплексной системы приема капиталов, включающей как финансовое, так и организационно-информационное стимулирование инвестиционной деятельности, была разработана и принята областная целевая программа привлечения иностранных инвестиций на территорию области до 2005 года. Исходя из основных принципов государственной политики в инвестиционной сфере, в программе был представлен анализ ситуации, сложившейся в

²⁷⁹ Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Экономика: опыт, проблемы, решения. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2003. - № 1 (31). – С. 97.

инвестиционной сфере, и определены основные направления деятельности региональных органов государственной власти в сфере привлечения как иностранных, так и российских инвестиций²⁸⁰. Это:

1. Повышение инвестиционной привлекательности Владимирской области на основе формирования благоприятного инвестиционного климата.

2. Создание правовых и организационных механизмов привлечения, приема и использования инвестиционных ресурсов.

3. Создание условий, нацеливающих отечественных предпринимателей на поиск инвестиционных ресурсов.

4. Формирование развитой системы информационного обеспечения участников инвестиционного процесса.

5. Подготовка управленческих кадров в инвестиционной сфере.

В процессе реализации мероприятий "Областной целевой программы привлечения иностранных инвестиций на территорию области" был разработан Закон Владимирской области "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Владимирской области", который определил налоговые льготы и другие формы государственной поддержки, в частности инвестиционные и бюджетные кредиты.

Экономика Владимирской области становится все более привлекательной для притока иностранного капитала.

Иностранные инвестиции в экономике области Таблица 5.3.3

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Иностранные инвестиции (млн. долл. США)	7,8	11,3	20,6	199,2	44,5	21,3	22,7	75,1

В 2002 г. объем иностранных инвестиций увеличился в 3,3 раза по сравнению с 2001 г. и составил 75,1 млн. долларов США.

Данные рейтингового агентства "Эксперт РА" свидетельствуют о значительном улучшении инвестиционного рейтинга Владимирской области. В 2002 году Владимирская область занимала 35 место среди субъектов РФ по интегральному рейтингу инвестиционного потенциала и 12 место по интегральному рейтингу инвестиционного риска (в 2001 году по этому показателю регион находился на 36 месте).

Кардинальное снижение инвестиционного риска во многом связано с разработкой инвестиционного законодательства и наличием в области долгосрочной инвестиционной стратегии.

²⁸⁰ Шамота В.А. Совершенствование областного законодательства, направленного на стимулирование инвестиционных процессов / Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Экономика: опыт, проблемы, решения. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. - № 1 (31). – С. 100.

В структуре привлеченного капитала 2002 г. сохранилась наметившаяся в 2001 г. тенденция увеличения удельного веса прочих инвестиций. Если в 2000 г. доли прямых, портфельных и прочих инвестиций в общем объеме составляли 49%, 27% и 24% соответственно, то в 2001 г. доля прямых инвестиций сократилась до 5,8%, значительно сократились портфельные инвестиции - до 5,4%, существенно вырос удельный вес прочих инвестиций (прочих кредитов) - до 88,8%, в 2002 г. прямые составили 25,1%, портфельные - 6,2%, прочие инвестиции - 68,7%.

В настоящее время на территории региона успешно ведут свой бизнес около 60 предприятий с иностранным капиталом. Деятельность большинства из них отличается высокой экономической эффективностью и наличием современной системы управления, применением новых видов техники и оборудования, выпуском продукции, отвечающей самым высоким стандартам качества.

Таблица 5.3.4

Основные показатели работы предприятий и организаций с участием иностранного капитала, осуществлявших хозяйственную деятельность в 2002 году²⁸¹

Наименования показателей	Число предприятий		Среднесписочная численность работающих		Произведено продукции (работ, услуг) по основному виду деятельности	
	единиц	в % к итогу	человек	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Всего, в том числе:	58	100	15194	100	10035,5	100
промышленность	25	43,1	14129	93,0	9770,1	97,4
сельское хозяйство	1	1,7	71	0,5	10,0	0,1
транспорт	2	3,5	100	0,6	28,1	0,3
строительство	1	1,7	73	0,5	25,0	0,2
торговля и общественное питание	14	24,2	213	1,4	73,1	0,7
материально-техническое снабжение и сбыт	4	6,9	36	0,2	42,3	0,4
операции с недвижимым имуществом	5	8,6	55	0,4	3,1	0,1
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	1	1,7	13	0,1	1,3	0,0
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	1	1,7	441	2,9	79,5	0,8
образование	3	5,2	60	0,4	2,8	0,0
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	1	1,7	3	0,0	0,1	0,0

²⁸¹ Материал подготовлен с использованием данных областного комитета государственной статистики за 2003 год, органов и структурных подразделений администрации области.

По предварительным данным Владимирского областного комитета государственной статистики, доля этих предприятий в общем объеме выпуска продукции (работ, услуг) в 2002 году составила 16,6% (в стоимостном выражении – 10,8 млрд. рублей), притом, что численность работающих составила всего 3,7% от среднесписочной численности работающих в области (см. таблицу 5.3.4).

В 2003 г. в стекольной промышленности продолжилось строительство третьей очереди завода ООО "Русджам", в машиностроении - строительство завода по производству телевизоров ООО "Вестел-Рекорд" в г. Александрове, в пищевой промышленности - инвестирование в расширение производства кондитерских изделий на ОАО "Крафт Фудс Рус".

В 2004 году в химической промышленности региона планируется начало реализации проекта ОАО "Итера-Полиэфир", в машиностроении – продолжение реализации проекта ООО "Вестел-Рекорд", в лесной промышленности - строительство завода по производству ДСП австрийской компанией "Фритц Эггер". В последующие годы прогнозируется дальнейшее поступление инвестиций в химическую и нефтехимическую отрасли, машиностроение и металлообработку, лесную и деревообрабатывающую, пищевую промышленность.

Рассмотрим структуру общего объема иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики области в 2002 г., по видам (без учета органов денежно-кредитного регулирования коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США) – см. табл. 5.3.5.

Таким образом, накопленный иностранный капитал в промышленном комплексе региона в 2002 году составил более 235 млн. долларов.

Почти все иностранные инвестиции (74959,9 тыс. долларов США) были направлены в предприятия промышленности. Основная доля их приходилась на пищевую, фарфорофаянсовую и стекольную промышленности, а также лесную и деревообрабатывающую промышленность и электроэнергетику.

Более половины объема иностранных инвестиций (52,2%) приходилось на долю предприятий Гороховецкого района. Данные о вложениях иностранного капитала в экономику округов, городов и районов области в 2002 году приведены ниже:

Наиболее значительные объемы иностранного капитала были вложены в экономику области партнерами из Германии (27,8% от общего объема инвестиций из-за рубежа), Нидерландов (23,7%), а также Чешской республики (20,1%) и США (17,4%) (см. таблицу 5.3.8).

Таблица 5.3.5

Общий объем иностранных инвестиций²⁸²

Наименование инвестиций	Накоплено на начало 2002 г., тыс. долл. США	Поступило в 2002 г., тыс. долл. США	в процентах	
			2002 г.	Справочно: 2001 г.
Всего, в том числе:	160128,5	75101,2	100	100
<i>прямые</i> , из них:	93484,9	18853,7	25,1	5,8
взносы в капитал	45018,4	16368,9	21,8	5,7
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий	44312,5	2482,9	3,3	-
прочие прямые инвестиции	4154,0	1,9	0,0	0,1
<i>портфельные</i> , из них:	8667,3	4655,2	6,2	5,4
акции и паи	8667,3	4655,2	6,2	5,4
<i>прочие инвестиции</i> , из них	57976,3	51592,3	68,7	88,8
торговые кредиты	3236,8	11560,6	15,4	15,9
прочие кредиты	38561,5	40031,7	53,3	72,9
кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ	16090,2	-	-	-
прочее	87,8	-	-	-

Таблица 5.3.6

Иностранные инвестиции по отраслям промышленности в 2002 году

Наименование отраслей	Объем иностранных инвестиций, тыс. долл. США
Промышленность – всего, в том числе:	74959,9
Электроэнергетика	4739,1
Химическая и нефтехимическая	361,4
Машиностроение	4900,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	420,2
Стекольная и фарфорофаянсовая	55249,3
Легкая	10,3
Пищевая	9278,8

²⁸² Материал подготовлен с использованием данных Владимирского областного комитета государственной статистики.

Таблица 5.3.7

Иностранные инвестиции в экономике округов, городов и районов области в 2002 году

Наименование муниципальных образований	Инвестиции, тыс. долл. США
Область – всего, в том числе:	75101,2
<i>Округа</i>	
Александров	467,8
Кольчугино	4791,3
<i>Города</i>	
Владимир	7339,5
Гусь-Хрустальный	982,9
<i>Районы</i>	
Гороховецкий	39178,0
Гусь-Хрустальный	15088,4
Пегушинский	6759,3
Собинский	420,2

Таблица 5.3.8

Вложения иностранного капитала в экономику региона отдельными странами в 2002 году

Наименование государства	Иностранные инвестиции, тыс. долл. США
Инвестиции – всего, в том числе по странам:	75101,2
Австрия	224,5
Армения	42,1
Бельгия	33,6
Великобритания	1173,0
Германия	20854,7
Испания	88,9
Италия	14,5
Кайман, острова (Брит.)	1010,0
Кипр	3832,8
Литовская республика	131,8
Нидерланды	17814,7
Польша	358,3
США	13049,5
Франция	81,6
Чешская республика	15109,4
Швейцария	262,3
Швеция	959,5
Япония	60,0

Администрацией области уделяется значительное внимание реализации мероприятий по созданию единой системы информационного обеспечения участников инвестиционного процесса и внешнеэкономической деятельности.

На сайте Фонда "Инвестиционные возможности России" размещена информация о наиболее перспективных инвестиционных проектах, прошедших экспертизу в администрации области. На официальном сайте администрации области в сети Интернет существует специальный раздел, посвящённый внешней торговле. Он включает в себя рекламную и иную информацию, например, об изменениях в федеральном и местном законодательстве, таможенные и налоговые правила.

Пропаганда экономического потенциала и инвестиционной привлекательности области, формирование его положительного имиджа в России, странах ближнего и дальнего зарубежья способствуют притоку иностранных инвестиций и увеличению экспортных показателей региона.

Для привлечения иностранных инвестиций в 2001 г. в области был реализован целый комплекс мероприятий:

- создана единая многоуровневая информационно-аналитическая база данных "Инвестиционный паспорт Владимирской области", которая содержит подробную информацию о наличии 159 свободных производственных помещений общей площадью 570 тыс. кв. метров, 40 свободных земельных участков, пригодных для строительства, - свыше 1300 га, а также размеры предполагаемых тарифов на энергоносители и иных стоимостных оценок. Это позволяет потенциальным инвесторам получать необходимую информацию по задаваемым параметрам поиска;

- проведена реклама инвестиционной привлекательности области, продолжено формирование ее положительного имиджа в России, странах СНГ и дальнего зарубежья.

В 2001 году также был выпущен отвечающий требованиям времени рекламный материал - компакт-диск "Бизнес-навигатор по Владимирской области"²⁸³, который содержит краткую характеристику области и ее экономического потенциала, описание инвестиционного климата и информацию об инвестиционных возможностях региона.

Для активизации инвестиционной деятельности в регионе, привлечения финансовых ресурсов в конкретные инвестиционные проекты необходимо дальнейшее проведение экономических миссий, обеспечение участия предприятий и организаций области в имиджевых мероприятиях, размещение в популярных зарубежных изданиях публикаций об инвестиционных возможностях региона.

²⁸³ Шамота В.А. Основные итоги и перспективы развития внешнеэкономической деятельности во Владимирской области / Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Информационные материалы к научно-практической конференции: Инновационный тип развития как способ решения региональных экономических проблем на современном этапе реформ. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. – С. 71.

В прогнозируемом периоде на 2004-2006 гг. произойдет изменение инвестиционной политики региона – администрация области планирует проводить активную маркетинговую политику с целью дальнейшей рекламы возможностей Владимирской области в целях привлечения иностранных инвестиций на конкретные предприятия.

Основные инвестиции будут производиться не за счёт бюджетных средств, а за счёт привлечённых ресурсов. Централизованные источники инвестиций практически полностью будут направляться на увеличение государственной поддержки объектов социальной сферы, возвратное финансирование конверсии оборонной промышленности и перспективных быстроокупаемых проектов.

В условиях макроэкономической нестабильности и обусловленной этим недоступности заёмных средств для предприятий области бюджетная поддержка стратегически важных инвестиционных проектов не должна сокращаться²⁸⁴. Таковую поддержку будут получать предприятия, являющиеся точками роста экономики, обеспечивающие возникновение новых технологических цепочек, выпускающие экспортоориентированную или импортозамещающую продукцию, использующие прогрессивные технологии. Основным экономическим критерием государственной поддержки таких проектов (в том числе в форме областных государственных гарантий) будет их бюджетная, в том числе интегральная (с учётом эффекта в смежных производствах), эффективность.

Стабильный интерес иностранных инвесторов к Владимирской области и рост ее внешнеторгового оборота, с одной стороны, дают основания с оптимизмом смотреть на возможности дальнейшего развития региональной экономики. Однако следует заметить, что размеры иностранных вложений в целом недостаточны для осуществления структурного и технологического обновления экономики области. Более того, они имеют тенденцию направляться в сырьевые отрасли региона и сферу первичной обработки, в то время как в регионе необходимо, по мнению авторов, поддерживать, прежде всего, легкую промышленность, агропромышленный и военно-промышленный комплексы.

Таким образом, инвестиционная активность региона в сфере внешнеэкономической деятельности, перспективы его устойчивого развития во многом зависят от качества проводимой инвестиционной политики в области. Возможность привлечения как внутренних и внешних, так и иностранных инвестиций основывается на

²⁸⁴ Красильщиков В.Я. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности Владимирской области / Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Экономика: опыт, проблемы, решения. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. - № 1 (31). – С. 134-135.

исследовании основных социально-экономических показателей развития региона, формировании благоприятного инвестиционного климата в регионе, обеспечении совершенствования нормативно-правовой базы, стимулирующей инвестиционную деятельность в регионе.

По мнению авторов, для развития промышленных предприятий региона необходимо их взаимодействие между собой с целью развития внутриобластной кооперации, а также создания совместных производств с зарубежными компаниями. Администрацией же области должна вестись работа по координации этого взаимодействия, а также по привлечению инвесторов (и в том числе иностранных) для реализации наиболее эффективных бизнес-проектов предприятий. Все это необходимо для повышения экономической эффективности деятельности промышленных предприятий региона, а следовательно, и для улучшения уровня жизни населения Владимирской области.

Перечень вопросов и заданий

1. Что представляют собой иностранные инвестиции?
2. Почему иностранные инвестиции делят на прямые и портфельные?
3. В чем заключается политика по привлечению иностранных инвестиций?
4. Приведите примеры направлений иностранных инвестиций в РФ.
5. Назовите факторы, влияющие на привлечение иностранных инвестиций.
6. Какова конкуренция за иностранные инвестиции на мировых рынках?
7. Назовите масштабы вывоза и ввоза капитала из РФ.
8. Можно ли считать предприятия с иностранными инвестициями формой иностранных инвестиций в РФ?
9. Какие отрасли народного хозяйства РФ являются наиболее привлекательными для иностранных инвестиций?
10. Какие факторы влияют на привлечение иностранных инвестиций в РФ?

Список литературы

1. Авдашева С.Б., Астапович А.З., Аузан А.А. и др. Обзор экономической политики в России за 2000 г. – М.: ТЕИС, 2001. – 528 с.
2. Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Анискина Ю.П. – М.: ИКФ Омега-Л, 2002.
3. Астапович А.Н. Прямые иностранные инвестиции для России. – М.: Финансы и статистика, 2001.

4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Учебник для вузов. – М.: "Ника-центр Эльга–Н", 2001. – 531 с.
5. Бочаров В.В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии. Учебник для вузов. – СПб., 2002. – 286 с.
6. Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий). – М.: "Контракт, Инфра-М", 2001. – 220 с.
7. Игонина Л.Л. Инвестиции. Учебное пособие / Под. ред. д-ра. экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2002. – 478 с.
8. Инвестиционный бизнес. Учебное пособие. / Под ред. Яковца Ю.В. – М.: Издательство РАГС, 2002. – 341 с.
9. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. – М.: Финансы и статистика, 2000.
10. Халевинская Е.А. Предприятия с иностранным капиталом в России. – М.: Финстатинформ, 2001.

Тема 5.4. Инвестирование российского капитала за рубеж

В настоящее время в России сбережения значительно превышают инвестиции, и из страны вывозят больше капитала, чем ввозят. Подобная специфика образования капитала в нашей стране объясняется не только особенностями сбережения, инвестирования и участия страны в международном движении капитала, а также особенностями экономического курса России.

До распада СССР ситуация отличалась высокой нормой валового сбережения: в конце 1980-х гг. она, по оценкам профессора Булатова А.С., была около 31% по отношению к национальному доходу. В России норма валового сбережения имела тенденцию к снижению, колеблясь около 28% по отношению к ВВП. Но в 1999-2002 гг. она не просто возвращается к советским показателям, но и в отдельные годы перекрывает их: норма валового сбережения в России в 2000 г. составила 35,9% по отношению к ВВП, в 2001 г. – 33,4% и в 2002 г. – 32,8%.

Такой уровень валового сбережения является одним из самых высоких в мире. В России этому способствуют следующие внешние и внутренние обстоятельства:

- большое положительное сальдо текущего платежного баланса России (около 32 млрд. долл. в 2002 г. по оценке Банка России). Это сальдо образуется прежде всего за счет высоких цен на энергоносители, которые составляют основу российского экспорта. В результате российские компании-экспортеры имеют существенные сбережения за счет высокой прибыльности (в 2001-

2002 гг. рентабельность в топливной промышленности была в два раза выше средней рентабельности в промышленности);

- для ряда отраслей, работающих преимущественно на внутренний рынок (машиностроение, пищевая промышленность), начавшийся с конца 90-х гг. экономический рост в России частично восстановил их возможность сберегать из прибыли. Тем не менее, их сбережения невелики по сравнению отраслями-экспортерами сырья: по данным за первые пять месяцев 2002 г., на отрасли-экспортеры (топливная промышленность и металлургия) приходилось 57% объема прибыли всей промышленности;
- высоки сбережения населения. Если в конце 80-х гг. их стимулировал дефицит товаров и услуг (при достаточно высоких доходах большинства населения их не на что было тратить), то в последнее десятилетие их подталкивает боязнь инфляции и ухудшения социальной поддержки (при низких доходах населения все равно часть своего дохода население обменивает на доллары для противодействия обесценению рубля). Если во второй половине 80-х гг. население из своих доходов сберегало от 5 до 12,5%, то в 1993-1997 гг. - около 30%, а в 1999-2000 гг. оно сберегало 14,1% своих денежных доходов (прежде всего путем покупки иностранной валюты)²⁸⁵.

Таким образом, если судить по сбережениям, Россия не испытывает большой нужды в притоке капитала из внешнего мира. Основная масса сбережений находится на руках и не работает.

Те сбережения в России, которые все-таки затем инвестируются в зарубежные активы, концентрируются преимущественно у трех экономических субъектов – домохозяйств, экспортеров сырья (точнее сырья, материалов и полуфабрикатов) и государства. Домохозяйства хранят в качестве сбережений в иностранной валюте несколько десятков млрд. долл. (по данным Банка России, которые выглядят сильно заниженными, 36 млрд. долл. на начало 2002 г.). Экспортеры сырья ежегодно получают от его вывоза за рубеж десятки млрд. дол. (по оценке, более 60 млрд. дол. в 2002 г.). Государство сосредоточивает в своих руках через бюджет и внебюджетные фонды около трети валовых сбережений, судя по национальным счетам за 1999-2000 гг. Однако значительная часть сбережений не вкладывается в экономику России.

Основными причинами того, что домохозяйства много денег сберегают и не инвестируют в экономику страны, являются:

- постоянно обесценивающийся из-за инфляции рубль, который к тому же был девальвирован в 1998 г. в четыре раза. При ослаблении доллара домохозяйства в качестве средства сбережения

²⁸⁵ Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит. 2003, №6. - С.38.

переключаются не на рубль, а на другую иностранную валюту – евро. Они тратили на покупку валюты 6-8% в 1999-2000 гг. своих доходов и 5,6% в 2002 г.²⁸⁶ Для возвращения доверия к национальной валюте требуется политика сильного рубля (а в России, как и других странах догоняющего развития, для форсирования экспорта проводится политика слабого рубля) и невысокой инфляции (а она и в будущем будет выше, чем в развитых странах, если проанализировать и смоделировать темпы ее снижения), а также поощрения вкладов в рублях, а не в валюте;

- низкая надежность российских частных банков и финансовых компаний. В последнее десятилетие по инвестиционным институтам прокатилась волна банкротств, которая затронула десятки миллионов людей, привив многим из них недоверие к вкладам как таковым. Хотя российские банки в силу высокой доходности операций с иностранными активами и заинтересованы в привлечении сбережений населения, российское государство проявляет недостаточную активность в этом вопросе. Доказательством является многолетнее затягивание в парламенте обсуждения законопроектов о страховании вкладов физических лиц в банках, а также низкая гарантированная сумма физическим лицам в случае банкротства банков (в полном объеме возмещаются вклады не более 20 тыс. рублей);
- неразвитость фондового рынка России. Как следствие, домохозяйства покупают очень мало ценных бумаг. В результате для них ценные бумаги как альтернатива доллару или евро пока мало реальны. Из-за неразвитости фондового рынка в России ценных бумаг в продаже просто мало, особенно государственных ценных бумаг, потенциально наиболее привлекательных для основной массы домохозяйств в силу их большей надежности. Но государство и не стремится выпускать для населения эти ценные бумаги, так как с либеральной точки зрения обширные заимствования государства возможны только при дефиците госбюджета для его финансирования. Поэтому большие государственные заимствования на внутреннем рынке в условиях профицита госбюджета, тем более у рядовых граждан, для последующих государственных инвестиций в экономику возможны только при изменении государственной экономической политики.

В результате основная масса сбережений домохозяйств осуществляется не в виде ценных бумаг, вкладов или вложений в недвижимость (на это расходуется только около 4% денежных доходов населения) и даже не в наличных рублях (2-3% денежных доходов), а в иностранной валюте (6-8% доходов)²⁸⁷. Причем основная часть

²⁸⁶ Там же. - С.40.

²⁸⁷ Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит, 2003 - №6. - С.41.

сбережений домохозяйств в иностранной валюте хранится не в российских банках, а держится «под матрасом» в России (у богатых домохозяйств – в виде вкладов в зарубежные банки). Так, в октябре 2002 г. банковские вклады физических лиц в иностранной валюте составили в России всего 11 млрд. долл., в то время как минимальная оценка находящейся в стране на начало 2002 г. наличной иностранной валюты на руках у населения составляла 36 млрд. долл. Активы в наличной иностранной валюте считаются вывозом отечественного капитала, даже если они находятся внутри страны. Поэтому можно сказать, что весьма значительная часть сбережений российских домохозяйств вывозится, преимущественно в виде так называемого «внутреннего бегства капитала».

Что касается российских экспортеров сырья, то они лучше других отраслей обеспечивают себя сбережениями и инвестициями. В условиях нехватки во многих отраслях инвестиций сбережения экспортеров сырья могли бы инвестироваться в другие, не сырьевые отрасли, но этому мешают следующие обстоятельства:

все еще недостаточно благоприятен инвестиционный климат в большинстве отраслей российской экономики, работающих на внутренний рынок. В них в отличие от экспортно-ориентированных отраслей высокие общероссийские инвестиционные риски не смягчаются высокой прибылью. Так, если в 2000 г. рентабельность активов составила в топливной промышленности, черной и цветной металлургии соответственно 23,3, 21,3 и 24,3%, то в целом в промышленности она достигала только 12,9%, в том числе в машиностроении – 5,4%.²⁸⁸ При подобном разрыве в прибыльности между ориентированными на внешний и внутренний рынок отраслями привлекательность последних могла бы быть повышена через уменьшение в них инвестиционных рисков, например, путем осуществления в них инвестиционных программ с участием государства. Однако для этого требуется структурная (промышленная) политика, которая в стране отсутствует в силу ориентации ее руководства на либеральный экономический курс;

- слабо развиты институты перелива капитала между отраслями и в первую очередь – фондовый рынок. При этом слабое развитие фондового рынка в России является следствием не только его молодости, но и нежелания большинства российских предприятий участвовать в его работе, особенно на рынке акций. Ведь для эмиссии акций требуется высокая прозрачность отчетности и сильная открытость для сторонних инвесторов, а при распространенности теневых операций (в основном с целью ухода от высоких налогов) и при активно идущем с конца 90-х гг. переделе собственности всеми возможными методами (в том числе

²⁸⁸ Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит, 2003. - №6. - С.41.

через скупку акций) это является опасным для руководства многих российских компаний, за исключением наиболее крупных. Все это во – многом результат того варианта корпоративного управления, который сложился в России вследствие ускоренной приватизации.

В результате экспортеры сырья свои относительно излишние сбережения (по сравнению с потребностями их компаний в инвестициях) инвестируют преимущественно внутри сырьевого сектора, причем все больше за рубежом. Крепнущие, вертикально интегрированные сырьевые компании России активно инвестируют в топливную и металлургическую промышленность соседних стран. Подобный процесс внешнеэкономической экспансии российских сырьевых компаний можно было бы приветствовать, если бы в остальных отраслях реального сектора России не существовала нехватка инвестиций²⁸⁹.

Однако здесь стоит винить не столько компании, а скорее сложившуюся в нашей стране ситуацию. По результатам инвестиционного рейтинга журнала «Эксперт», инвестиционный климат в стране стабилизируется. Но, в общем, по стране за 2002/2003 гг. произошло снижение инвестиционного потенциала и рост инвестиционного риска²⁹⁰. Чтобы эффективно сохранять и приумножать свои деньги, компаниям не остается ничего другого как инвестировать свои средства внутри отрасли или за рубеж, где низкий риск и высокий потенциал, а также законодательно все отлажено. Естественно, это негативно сказывается на экономическом росте России. Но это уже задача государства: обеспечить нормальный инвестиционный климат в стране как на общероссийском уровне, так и на уровне регионов.

Систематическое превышение сбережений над инвестициями справедливо трактуется в кейнсианской теории как следствие дисбаланса государственного бюджета и платежного баланса. Однако оба этих дисбаланса могут быть как стихийно, так и целенаправленно сложившимися. Стихийно сложившиеся положительные дисбалансы госбюджета и платежного баланса могут быть следствием высоких цен на отечественные экспортные товары на внешнем рынке, в результате чего национальный механизм капиталообразования не в состоянии трансформировать поступившие извне средства в инвестиции внутри страны. Целенаправленно сложившиеся дисбалансы могут быть двоякого рода – государство целенаправленно поддерживает профицит госбюджета для трансформации части сбережения в платежи по обслуживанию накопившегося внешнего долга, а отечественные частные владельцы сбережений (прежде всего компании-экспортеры и домохозяйства) целенаправленно превращают свои сбережения в

²⁸⁹ Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит, 2003. - №6. - С.42.

²⁹⁰ Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов // Эксперт, 2003. - №43 (17-23 ноября).

иностранные активы из-за плохого инвестиционного климата в стране (его признаками являются прежде всего высокие риски и низкие темпы экономического роста, не способствующие высокой прибыли в отраслях, работающих на внутренний рынок).

В России после 1998 г. сложилось сочетание как хорошей внешнеторговой конъюнктуры, так и плохого внутреннего инвестиционного климата. В результате возможности для вывоза активов за рубеж потенциально расширились, а внутренний инвестиционный климат улучшился не настолько, чтобы вывоз отечественного капитала перекрыть ввозом иностранного капитала.

Отток российского капитала частично идет в легальной форме, частично – в нелегальной. По оценке профессора А.С. Булатова, нелегальный вывоз капитала из России за 1992-2002 гг. составил около 170 млрд. долл., в том числе рекордную величину в 19,3 млрд долл. в 2002 г. С учетом контрабанды размеры этого нелегального экспорта капитала за 1992-2002 гг. достигли 200-280 млрд. долл.

Растущие в 2000-2002 гг. масштабы нелегального вывоза капитала ставят под сомнение распространенный тезис, что улучшение инвестиционного климата в России прекратит этот процесс. Можно предположить, что пока еще инвестиционный климат в нашей стране улучшился не настолько, чтобы переломить ситуацию с бегством капитала. Незрелость фондового рынка, слабость банковской системы и отсутствие государственной структурной политики препятствуют переливу капитала между отраслями, а слабость рубля, двузначная инфляция и ненадежность банковской системы мешают превращению сбережений населения в инвестиции.

По мнению А.С. Булатова, валютная либерализация, которая форсируется в последние годы, может привести к тому, что нелегальный вывоз капитала превратится в легальный, и подтолкнет вывоз капитала в целом, а в случае ухудшения платежного баланса либеральный валютный закон может оказаться роковым для решения проблемы валового накопления капитала в нашей стране, так как усилит доводы в пользу вывоза капитала, а не инвестирования в экономику страны. Поэтому А.С. Булатов считает, что форсирование валютной либерализации под предлогом улучшения платежного баланса страны представляется преждевременным²⁹¹. Хотя с указанным трудно согласиться. Во-первых, запрет или частичное ограничение валютных операций противоречит конституционным правам человека. Во-вторых, либеральный валютный закон должен подтолкнуть власть принимать демократичные законы, которые бы снизили инвестиционные риски и улучшали инвестиционный климат в стране (налоговые льготы, обязательное страхование и т. д.), а также осуществлять государственный контроль над институциональными

²⁹¹ Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит. 2003. - №6. - С.47.

инвесторами и рынком ценных бумаг. В-третьих, по словам генерального директора Московской межбанковской валютной биржи А.В. Захарова, «межгосударственное движение капиталов, определяющее глобализацию национальных фондовых рынков, хотя и связано в первую очередь с процессами объединения в ходе экономической интеграции Западной Европы и Северной Америки, затрагивает все страны мира. Современные технологии, позволяющие в течение нескольких секунд совершить куплю-продажу ценных бумаг в любой стране мира, создали инфраструктуру для ускорения глобализации, а также увеличили возможности любого инвестора делать выбор при вложениях капитала за рубежом. Современная глобализация фондовых рынков может уже в начале XXI столетия перекроить инвестиционную карту мира. Те страны, которые сейчас не впишутся в процесс глобализации, надолго окажутся на периферии мирового финансового рынка, в стороне от основных потоков движения капитала»²⁹². В-четвертых, валютная либерализация и последующие государственные действия должны создать благоприятные возможности для зарубежных инвесторов. Они также заинтересованы в этом, так как Россия имеет огромный потенциал роста²⁹³.

На сегодняшний день в соответствии с законом «О валютном регулировании и валютном контроле», согласно изменениям, внесенным Федеральным законом №72-ФЗ от 31 мая 2001 года, каждый гражданин России может участвовать в мировом рынке ценных бумаг и осуществлять инвестиционную деятельность в иностранных государствах.

В п.2.ст.6. Части II этого закона сказано:

«Без ограничений осуществляются следующие валютные операции:

- переводы физическим лицом - резидентом иностранной валюты в Российскую Федерацию и из Российской Федерации на сумму, не превышающую 75 тысяч долларов США, осуществляемые в течение календарного года в целях приобретения физическим лицом - резидентом прав на ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, или в целях реализации физическим лицом - резидентом принадлежащих ему прав на указанные ценные бумаги. Указанные переводы осуществляются физическим лицом - резидентом через счет в уполномоченном банке, порядок открытия и ведения которого определяется законодательством Российской Федерации. При переводе физическим лицом - резидентом иностранной валюты для приобретения прав на ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, указанное лицо и уполномоченный банк, через который был совершен указанный перевод, обязаны в течение 10 рабочих дней с

²⁹² Вы и мир инвестиций / Под ред. А.Захарова. - М.: Вече, 2001. - С.3.

²⁹³ «Эксперт»-2003.-№43. - С.26.

даты осуществления такого перевода уведомить о состоявшемся переводе налоговый орган по месту учета осуществившего этот перевод физического лица - резидента, приложив банковские выписки по указанному счету»²⁹⁴.

Таким образом, теперь и в России соблюдается раздел Конвенции о правах человека, принятой ООН и ратифицированной Россией в 1991 году, который вкратце можно выразить так: каждый человек, независимо от страны проживания, имеет право страховать свою жизнь и здоровье, а также хранить свои деньги с целью обеспечения своей старости в финансовых институтах любых стран мира.

Однако, операции физических лиц, связанные с инвестиционной деятельностью, не должны пересекаться с осуществлением предпринимательской деятельности. Если лицо систематически занимается куплей-продажей ценных бумаг, то такая деятельность попадает под определение предпринимательской согласно п.1.ст.2 Ч.1 Гражданского кодекса РФ, что влечет требование регистрации в качестве предпринимателя. Не зарегистрированные в качестве предпринимателя граждане могут понести административную или уголовную ответственность.

Переводы физических лиц из России в целях приобретения прав на ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, могут осуществляться на счет, открытый за пределами России. Открываются такие счета только в государствах, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и специальной Финансовой комиссии по проблемам отмывания капиталов (ФАТФ)²⁹⁵.

Инвесторы могут приобрести участие в собственности на ценные бумаги путем покупки акций инвестиционных компаний. Инвестиционные компании – это тип финансового посредника. Они привлекают средства инвесторов и приобретают на них финансовые активы, такие, как акции и облигации. В свою очередь инвесторы получают определенные права в отношении приобретенных компанией финансовых активов и получают от них прибыли. В самой простой и наиболее распространенной форме инвестиционная компания имеет только один тип инвесторов – акционеров. Данные акционеры напрямую владеют компанией и опосредованно владеют финансовыми активами, принадлежащими компании²⁹⁶.

Либерализация финансового сектора и новые тенденции развития мировой экономики позволили институциональным инвесторам развитых стран работать по-новому, предоставлять новые услуги и использовать новые финансовые инструменты.

²⁹⁴ Справочная система «Консультант плюс»

²⁹⁵ Галиуллина Г. Частные инвестиции за рубежом: правовой аспект // Рынок ценных бумаг, 2003-№13. – С. 61-64.

²⁹⁶ Шарп У. Инвестиции, Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999-ХП. - С.740.

Институциональные инвесторы становятся главными держателями акционерного капитала и должны решать, как использовать свою собственность и сопутствующие права управления.

Из всех участников рынка капитала выделяются инвестиционные объединения (компании, фонды) именно тем, что им присущи специфические функции собирать и дисперсировать риски, сглаживать колебания доходности различных финансовых инструментов, предоставляя инвесторам возможность диверсифицировать свои вложения. Инвестиционные объединения – самый яркий пример совмещения позиций эмитента и крупного институционального инвестора. Их деятельность базируется на принципе субституции котируемых на рынке ценных бумаг и собственных ценных бумаг.

Деятельность институциональных инвесторов способствует снижению рисковости инвестиций на международном фондовом рынке. Аккумулируя средства вкладчиков, они диверсифицируют портфель принадлежащих им финансовых инструментов, эффективно решая задачу стабилизации соотношения риска и доходности. Именно поэтому одной из наиболее современных черт развития международного финансового рынка является то, что индивидуальные инвесторы передают управление своими портфелями профессиональным финансовым посредникам (вследствие увеличения операций инвесторов на рынках ценных бумаг развитых стран и растущих возможностей развивающихся стран, вложения в которые пока сравнительно низки). При этом международная диверсификация институциональных портфелей увеличивает не только сами портфели, но и сбережения инвесторов²⁹⁷.

Основные причины, по которым инвесторы покупают акции инвестиционных фондов, следующие (см. рис.5.4.1):

профессиональное управление – управление портфелем, в том числе анализ инвестиций и тайминг (то есть выбор времени) купли-продажи активов, совершается профессионалами, стремящимися к максимальной прибыли для акционеров;

высокая степень диверсификации – каждая акция инвестиционного объединения материализует собственность на пропорциональную часть его портфеля, состоящего из различных финансовых инструментов, выпущенных множеством эмитентов. Для достижения диверсификации, которая снижает степень инвестиционного риска при совершении отдельных небольших покупок, требуются значительные транзакционные расходы, а в большинстве случаев при наличии малых средств такие сделки вообще невозможны, поскольку ценные бумаги могут продаваться крупными пакетами;

²⁹⁷ Хмыз О.В. Роль институциональных инвесторов в развитии глобальной экономики // Финансы, 2003. - №8. - С.20-22.



Рис. 5.4.1. Основные причины покупки акций инвестиционных фондов

снижение транзакционных расходов – часто котируются крупные пакеты ценных бумаг, поэтому инвестиционные фонды минимизируют комиссионные и отчисления брокерам, а расходы по управлению инвестиционным фондом распределяются на весь портфель, следовательно, расходы на одну акцию низкие;

ликвидность инвестиций – возможность обратной продажи инвестиционному фонду эмитированных им акций по текущим рыночным ценам купленных активов. К тому же значительно легче продать на вторичном рынке акции инвестиционного объединения, чем отдельные инструменты, формирующие инвестиционный портфель.

Как видим, инвестиционные фонды – удобная и предпочтительная инвестиционная альтернатива, прежде всего для мелких инвесторов, то есть не располагающих крупными свободными средствами. Конкурентная борьба инвестиционных фондов с банками разворачивается именно за этих клиентов. Надо иметь в виду, что в инвестиционном фонде ожидаемый более высокий доход на акцию не гарантирован и зависит от его успешной работы. Что касается банков, то они обязаны выплатить основную сумму долга и объявленные проценты по депозитам, поскольку это долговой, а не долевым инструментом²⁹⁸.

Цели создания коллективных портфелей, которые дают способность инвесторам участвовать в пуле профессионально управляемых активов для выполнения оговоренных инвестиционных задач, общие для всех стран. Однако государства используют различные юридические формы для институциональных инвесторов.

Существуют три основные юридические структуры коллективного инвестирования в странах ОЭСР:

корпоративная форма, когда коллективные инвестиции являются отдельной корпоративной организацией, в которой активами владеет инвестиционная компания, а инвесторы являются ее акционерами;

траст по концепции англосаксонского права при трастовой форме, когда обозначенная группа активов учреждается и управляется доверенным лицом в пользу бенефициара (инвестор является бенефициаром траста и владеет ее подразделениями);

контрактная форма, когда инвестор вступает в контакт с управляющей инвестиционной компанией, которая согласна купить портфель ценных бумаг и управлять им от имени аффилированного инвестора. По сути, инвестор владеет пропорциональной долей портфеля.

Рассмотренные структуры коллективного инвестирования сведены в таблицу 5.4.1.

Законы некоторых стран разрешают только одну юридическую форму коллективных инвестиций, других – более одной. Так, Бельгия, Греция, Испания, Италия, Люксембург, Турция, Франция и Чехия имеют как корпоративную, так и контрактную формы, а в Германии, Дании, Португалии, Швейцарии и Швеции разрешена только контрактная; в Сингапуре и Новой Зеландии – только трастовая форма. Некоторые государства (Англия, Гонконг, Ирландия и Китай), в которых традиционно разрешалась трастовая форма, легализовали и корпоративных коллективных инвесторов. В Канаде большинство институциональных инвесторов первоначально были организованы в корпоративной форме, а сейчас главным образом как трасты. Япония и Южная Корея, ранее разрешавшие работать только контрактным

²⁹⁸ Хмыз О.В. Институциональные инвесторы на фондовом рынке // Вопросы экономики, 2003. - №8. С. 95-98.

коллективным инвесторам, недавно перешли и к корпоративным. В США подавляющее большинство составляют открытые взаимные фонды, организованные в корпоративной форме, хотя законодательство допускает и другие формы²⁹⁹. Взаимные фонды, без сомнения, являются наиболее динамично развивающимися институциональными инвесторами. Если в 1980 г. инвесторы поместили во взаимные фонды США «только» 135 млрд. дол., то в 1997 г. – уже 2 трлн. долл.³⁰⁰. В 2000 г. активы взаимных фондов из развитых стран выросли до 11,1 трлн. долл.³⁰¹.

Таблица 5.4.1

Формы коллективного инвестирования

Наименование формы	Наименование участников коллективного инвестирования
Корпоративная форма	Активистами владеет инвестиционная компания
	Инвесторы являются акционерами инвестиционной компанией
Траст	Доверенное лицо
	Бенефициар (инвестор)
Контрактная форма	Управляющая инвестиционная компания
	Аффелированный инвестор

Фонд взаимного доверия – это инвестмент, который объединяет «ваши деньги» с денежными средствами многих людей, имеющих примерно схожую финансовую цель. Профессиональные финансисты используют сконцентрированные средства для приобретения ценных бумаг, которые, по общему мнению группы специалистов, будут способны решить специфические финансовые конечные цели. Фонды взаимного доверия, безусловно, один из лучших способов

²⁹⁹ Хмыз О.В. Регулирование коллективных инвестиций в странах ОЭСР // Мировая экономика и международные отношения, 2003. - №10. - С.45-47.

³⁰⁰ Шарп У. Инвестиции, Пер. с англ., - М: ИНФРА-М, 1999-ХІІ. С.12.

³⁰¹ Хмыз О.В. «Роль институциональных инвесторов в развитии глобальной экономики» // Финансы, 2003. - №8. С. 20.

инвестирования, потому что средства, во-первых, диверсифицируются, а во-вторых, находятся под контролем опытейших профессионалов.

Все фонды взаимного доверия выпускают так называемые доли (shares). Продавая эти доли, фонд формирует капитал, на который приобретаются ценные бумаги согласно категории фонда и его основным целям. Таким образом, имущество фонда – это портфель ценных бумаг. Ежедневно доли котируются по расчетно-рыночной стоимости и могут быть выкуплены в любой момент. То есть, вложенные средства абсолютно ликвидны и размер возможного возврата просчитывается достаточно просто на текущий момент.

Фонды взаимного доверия демонстрируют быстрые, эффективные и ценные методы управления деньгами. Они обеспечивают высочайший профессионализм менеджмента, автоматическую диверсификацию – все это важнейшие составляющие хорошо организованной инвестиционной программы.

В значительной мере рост взаимных фондов был достигнут за счет инвесторов, стремившихся оградить себя от риска. Подобные фонды рассматривались (и продолжают рассматриваться) многими инвесторами отчасти как альтернатива обыкновенным банковским счетам. Ведь в США деятельность всех фондов взаимного доверия контролируется государством, так как от их деятельности зависит стабильность в обществе. Все депозиты автоматически страхуются Американским Правительством в размере до 100000 долл. на каждое «владение». Под «владением» подразумевается индивидуальное или совместное владение, траст, любой другой вид законного владения. К этому стоит добавить, что по закону в США каждый инвестиционный фонд сам обязан застраховать вклад или долю инвестора в размере до 400000 долл. Таким образом, доля любого взаимного фонда США защищена страховкой в размере до 500000 долл.

Также многих инвесторов привлекают налоговые льготы, предоставляемые Правительством США в отношении средств, инвестируемых в инвестиционные фонды. Так что на сегодняшний день в США сформировалась уникальная система, оберегающая и привлекающая частных инвесторов.

Все взаимные фонды (см. рис. 5.4.2) можно разделить на несколько групп в соответствии с их инвестиционными целями:

Фонды роста. Целью является долгосрочный прирост капитала; фонды инвестируют средства в «акции долгосрочного роста»; состав портфеля инвестиций относительно стабилен; дивидендный доход низкий, обычно меньше 2%.

Фонды агрессивного роста. Целью является быстрый прирост капитала; структура портфеля часто меняется; фонды могут использовать различные методы выбора времени покупки или продажи акций; дивидендный доход очень низок; курсы ценных бумаг в портфеле нестабильны.

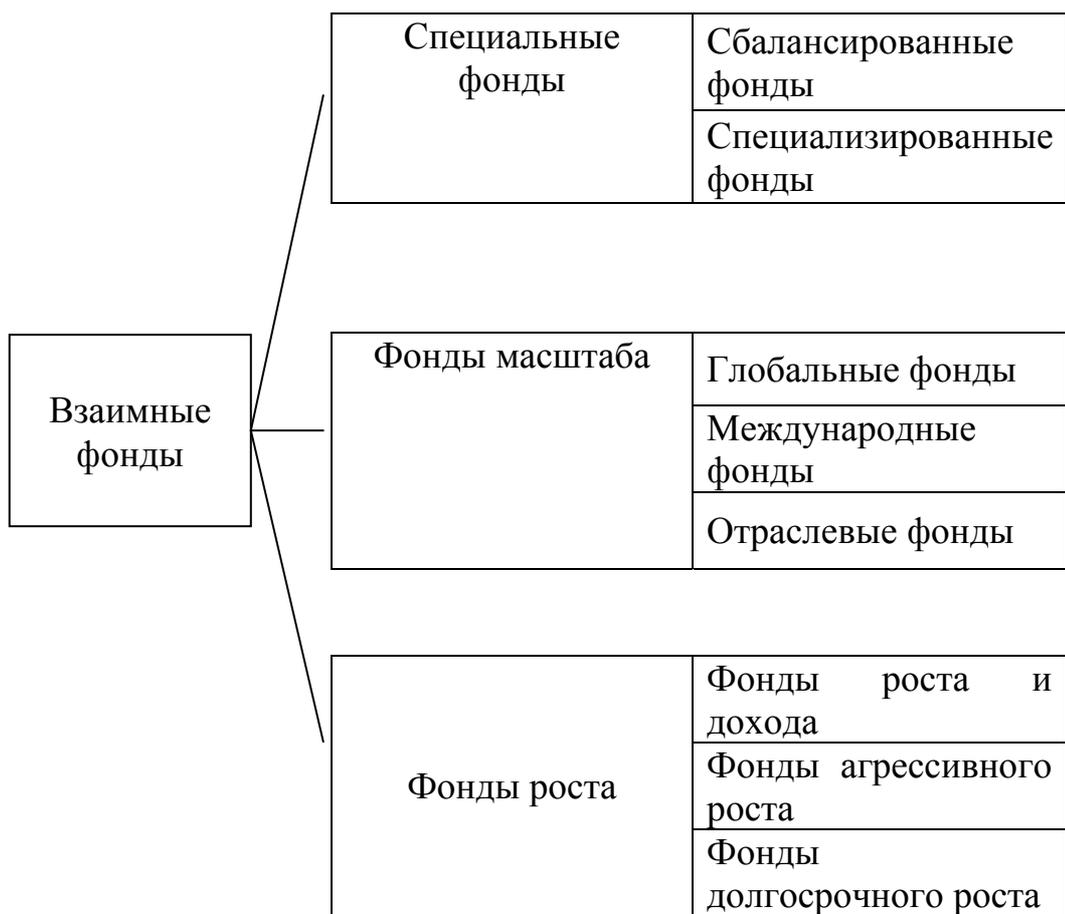


Рис. 5.4.2. Структурная схема взаимных фондов

Фонды роста и дохода. Целью является умеренный долгосрочный прирост капитала и получение дивидендного дохода; типичный портфель состоит из акций «голубых фишек» и иногда усиливается «доходными» ценными бумагами, например конвертируемыми привилегированными акциями или облигациями либо иными приносящими высокий доход ценными бумагами; по размеру вложений инвесторов – самый популярный вид фондов.

Международные фонды. Цель такая же, как у обыкновенных фондов роста, но капитал инвестируется в акции иностранных компаний; в портфель часто включаются также некоторые иностранные облигации, отличающиеся необычайно высокой доходностью и позволяющие играть на валютных курсах.

Глобальные фонды. Подобны международным фондам, однако могут покупать ценные бумаги эмитентов всего мира, включая эмитентов своей страны.

Отраслевые фонды. Инвестиции концентрируются в узком секторе экономики, например в ценных бумагах компаний, действующих на рынке медицинских услуг; стоимость портфеля постоянно колеблется, так как отрасли испытывают спады и подъемы; диверсификация портфеля достигается за счет покупки ценных бумаг разных компаний одной отраслевой группы.

Сбалансированные фонды. Целью является умеренный прирост капитала и получение дохода; в отличие от фондов роста и дохода сбалансированные фонды обычно поддерживают относительно стабильные соотношения между ценными бумагами в портфеле, например, 60% портфеля представлено акциями, а 40% - облигациями; дивидендный доход обычно колеблется в пределах 3-5%.

Специализированные фонды. Инвестиции концентрируются в конкретном географическом регионе или в конкретной отрасли, хотя и не отличаются такой узкой направленностью, как у отраслевых фондов; благородные металлы, энергетика и отдельные зарубежные страны являются типичными объектами инвестирования³⁰².

Каждый инвестор может подобрать себе фонд, исходя из своих требований, инвестиционных целей, отношения к риску.

В России осуществить инвестирование во взаимные фонды США, а также других стран, можно через финансовых посредников, различных брокеров и дилеров, которые в последнее время проявляют активность, связанную с новыми возможностями, предоставляющимися либерализацией валютного регулирования в России.

Таким образом, россияне получили возможности создавать надежные инвестиционные программы, пенсионные планы, накапливать рентный капитал. Каждый человек может решать свои финансовые проблемы с небольшим риском и с высокими гарантиями, исходя из своих возможностей и целей.

Однако, несмотря на то, что у россиян появилась возможность использовать все преимущества работы на рынках других государств – огромный выбор финансовых инструментов, их высокая ликвидность и правовая обеспеченность, вопрос доработки российского законодательства все еще остается, поскольку не все детали взаимоотношений инвесторов и российских регулятивных органов ясны. Также надо отметить, что, прежде чем принимать инвестиционное решение на рынках иностранных государств, необходимо тщательно изучить законодательство, которое отличается в разных странах, в связи с чем может представлять некоторые сложности в применении. Например, не со всеми государствами у России заключены договоры об избежании двойного налогообложения, в разных странах разные налоговые льготы и ставки подоходного налога и т. д., так что ожидаемая высокая доходность может не оправдать себя.

Перечень вопросов и заданий

1. Назовите основные обстоятельства, способствующие высокому уровню валового сбережения в России.

³⁰² Ричард Дж. Тьюлз Фондовый рынок. / Пер. с англ. – М: ИНФРА-М, 1997 – VII. - С. 476-477.

2. Какие экономические субъекты в основном инвестируют в зарубежные активы?
3. Каковы причины сбережения денег домохозяйствами, и в виде чего осуществляются эти сбережения?
4. Какие обстоятельства мешают переливу капитала в России?
5. Назовите основные доводы в поддержку валютной либерализации.
6. Какие ограничения накладывает закон «О валютном регулировании и валютном контроле» на переводы денежных средств физическими лицами?
7. Что представляют собой инвестиционные компании и инвестиционные фонды?
8. Назовите основные плюсы покупки акций инвестиционных фондов.
9. Охарактеризуйте три основные юридические структуры коллективного инвестирования.
10. Дайте классификацию взаимных фондов в соответствии с инвестиционными целями.

Список литературы.

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: как управлять капиталом / М.: Финансы и статистика, 1997, 384с.
2. Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит. -2003-№4.-С.38-47.
3. Вы и мир инвестиций: учебное пособие / Под ред. А. Захарова – М.: Московская межбанковская валютная биржа, 2001. – 95с.
4. Галиулина Г. Частные инвестиции за рубежом: правовой аспект // Рынок ценных бумаг.- 2003-№13.-С.61-64.
5. Ричард Дж. Тьюлз Фондовый рынок / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997, 648с.
6. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2002-2003 годы // Эксперт.-2003-№43.-С.130-152.
7. Хмыз О.В. Институциональные инвесторы на фондовом рынке // Вопросы экономики.-2003-№8.-С.95-101.
8. Хмыз О.В. Регулирование коллективных инвестиций в странах ОЭСР // Мировая экономика и международные отношения.-2003-№10.-С.45-54.
9. Хмыз О.В. Роль институциональных инвесторов в развитии глобальной экономики // Финансы.-2003-№8.-С.20-23.
10. Шарп Ульям Ф. Инвестиции / Пер. с англ. А.Н. Буренина, А.А. Васина. – М.: Инфра-М, 1999. – 1027с.

Научное издание

Лапыгин Юрий Николаевич
Балакирев Антон Александрович
Бобкова Елена Владимировна
Боровкова Анна Валерьевна
Гойхер Олег Лазаревич
Догадин Михаил Михайлович
Лапыгин Денис Юрьевич
Сокольских Евгений Валерьевич

Инвестиционная политика

Подписано в печать
Формат 84 × 108/32
Бумага для множительной техники. Гарнитура Таймс.
Печать офсетная. Усл.печ. л.17,4
Тираж экз. Заказ .

Макет подготовлен

Типография