

## **VI. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ**

УДК 311 (07)

**Н.Ю. Андреева, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ МОРСКОГО ПОРТА**

*Проводится оценка эффективности использования основных фондов портпункта СП ДМП-Порт по обобщающим показателям.*

Обеспеченность основными средствами в необходимом количестве и эффективное их использование являются важнейшими факторами увеличения объема грузооборота морского порта.

Нами была проведена оценка эффективности использования основных фондов портпункта СП ДМП-Порт, которое является структурным подразделением ОАО ХК «Дальморепродукт» на м. Абросимова. В настоящее время портпункт осуществляет погрузо-разгрузочные работы, хранение грузов и складские операции.

Оценку эффективности использования основных фондов предприятия целесообразно начинать с изучения состава основных средств и их структуры.

В СП ДМП-Порт в 2007 г. основных фондов поступило на сумму 12789 тыс. руб., при этом выбыло основных средств на сумму 1190 тыс. руб. В 2008 г. поступление основных средств составило 18838 тыс. руб. при снижении выбытия до 133 тыс. руб., и остаток на конец 2008 г. составил 50949 тыс. руб. Таким образом, в СП ДМП-Порт поступление основных средств значительно превышало их выбытие, что свидетельствует о положительной динамике обновления основных фондов предприятия за изучаемый период.

Рост абсолютных показателей основных фондов свидетельствует о положительной динамике развития предприятия в целом, эффективной политике использования основных средств. Руководству предприятия необходимо обратить внимание на то, чтобы расходы на обновление основных фондов в дальнейшем соответствовали темпам развития производства, чтобы темп роста фондовооруженности не превысил темп роста производительности труда.

Эффективное использование основных средств непосредственно связано с совершенствованием их структуры. Под производственной структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости.

Так, в 2008 г. в СП ДМП-Порт были увеличены показатели основных средств по графе «Здания и сооружения» на 3782 тыс. руб. по сравнению с 2007 г., их стоимость на конец 2008 г. составила 12782 тыс. руб. Однако в общей структуре основных фондов произошло снижение этого показателя на 2,8 %. Снижение затрат на приобретение зданий и сооружений говорит лишь о том, что предприятие увеличивает долю активной части основных производственных фондов и заботится о прогрессивности их структуры. Стоимость машин и оборудования была увеличена за год на сумму 7427 тыс. руб. и составила на конец 2008 г. 25326 тыс. руб. На их долю приходится: 55,5 % – на начало 2008 г. и 49,7 % на конец года, т.е. произошло уменьшение удельного веса машин и оборудования на 5,8 %. Парк транспортных средств был увеличен на 7385 тыс. руб., их общая стоимость на конец 2008 г. стала 12308 тыс. руб. Удельный вес при этом увеличился на 8,9 % в общей структуре. Стоимость других видов основных средств повысилась за год на 111 тыс. руб. и составила на конец 2008 г. 533 тыс. руб. Их удельный вес в структуре основных средств незначительный: на начало 2008 г. – 1,3 %, на конец года – 1,0 %, т.е. уменьшился за год на 0,3 %. Таким образом, за анализируемый период в СП ДМП-Порт структура основных средств существенно не менялась.

Всего в 2008 г. произошло увеличение стоимости основных средств в СП ДМП-Порт на 18705 тыс. руб., или на 58 % (18705 : 32244·100) по сравнению с показателем 2007 г., что свидетельствует о положительной динамике в развитии материальной базы предприятия.

Большое значение в оценке эффективности использования основных средств имеет анализ их движения и технического состояния, так как он позволяет выявить положительные и отрицательные тенденции процесса обновления основных средств. Такой анализ проводится по данным бухгалтерской отчетности.

Интенсивность процессов поступления в течение года новых и выбытия ранее действующих основных средств измеряется коэффициентом обновления, выбытия, прироста, а также определяется показателем *срока обновления*.

Коэффициент обновления характеризуется отношением стоимости вновь поступивших за отчетный год основных средств к стоимости их на конец периода. Он показывает величину введенных в действие основных фондов за определенный период времени.

Скорость обновления основных средств определяется отношением стоимости основных средств на начало периода к стоимости поступивших основных средств за период.

Коэффициент выбытия определяется отношением стоимости выбывших за период основных средств к стоимости основных средств на начало периода. Чем выше коэффициент обновления и ниже коэффициент выбытия, тем эффективнее политика управления основными средствами на предприятии.

Коэффициент прироста рассчитывается путем деления суммы прироста основных средств за период к их стоимости на начало периода.

Мы провели анализ показателей движения основных средств в СП ДМП-Порт за 2007-2008 гг. и выявили, что доля новых основных средств в общей их стоимости за анализируемый период снижалась, о чем свидетельствует динамика коэффициента обновления. Так, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. коэффициент обновления уменьшился на 0,027 и составил 0,37.

Соответственно скорость обновления основных средств незначительно замедлилась на 0,1 г., составив в 2008 г. 1,71 лет против 1,61 г. в 2007 г. Это свидетельствует о замедлении обновления основных средств в исследуемой организации.

Очень низкий показатель выбытия основных средств в СП ДМП-Порт. Коэффициент выбытия в 2008 г. составил 0,004 и уменьшился против 2007 г. на 0,054. Его значение свидетельствует о том, что основные средства, находившиеся в распоряжении предприятия в 2008 г., продолжали эксплуатироваться.

Коэффициент прироста основных средств увеличился за анализируемый период на 0,062, составив в 2008 г. 0,58 против 0,562 в 2007 г. Этот показатель характеризует достаточно высокий уровень обеспеченности предприятия основными средствами и развития базы для дальнейшего повышения производительности.

Такая динамика показателей движения основных средств свидетельствует о достаточном пополнении основных средств новыми их видами.

Для оценки технического состояния основных средств применяются показатели годности и износа.

Коэффициент износа определяется отношением суммы начисленной амортизации к первоначальной стоимости основных средств на соответствующую дату. Он показывает долю основных фондов, полностью изношенных.

Коэффициент годности характеризуется отношением остаточной стоимости к первоначальной стоимости основных средств. Он характеризует ту часть основных средств, которая пригодна в эксплуатации. Чем выше коэффициент годности и ниже коэффициент износа, тем эффективнее организация управляет своими фондами и лучше их техническое состояние.

Мы определили вышеперечисленные показатели и выяснили, что коэффициент технической годности на конец 2008 г. составил 0,728 и увеличился против начала года на 0,006 пункта. Он показывает, что основные средства предприятия пригодны для дальнейшего использования их в производственном процессе.

Коэффициент износа основных средств на начало 2008 г. составил 0,278, на конец года – 0,272. Это говорит о том, что 27,2 % стоимости основных средств перенесено на себестоимость в виде начис-

ленной амортизации. По сравнению с началом 2008 г. коэффициент снизился на 0,006. Уменьшение коэффициента износа основных фондов в СП ДМП-Порт обусловлено достаточно высоким уровнем их обновления.

Технический уровень основных средств характеризует также его возрастной состав. Анализ возрастного состава оборудования дает возможность судить о его работоспособности и необходимости замены.

Мы провели оценку возрастного состава оборудования СП ДМП-Порт и рассчитали его средний возраст – 9,05 лет.

Таким образом, динамика показателей годности и износа СП ДМП-Порт позволяет сделать вывод о том, что техническое состояние основных фондов за анализируемый период улучшилось.

В целом можно сделать вывод о незначительном замедлении процесса обновления и уменьшении процента изношенных основных средств в СП ДМП-Порт. Исследуемое предприятие имеет материально-техническую базу, достаточную для обеспечения непрерывного производства.

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов предприятия используются следующие показатели: фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность. Они отражают конечный результат их использования и зависят от всего комплекса технических, организационных и экономических факторов.

Рост фондоотдачи является главным фактором экономии средств, вложенных в основные фонды, и говорит о повышении уровня эффективности их использования.

В СП ДМП-Порт эффективность использования основных средств в 2008 г. по сравнению с 2007 г. несколько ухудшилась.

Так, фондоотдача основных средств составила в 2008 г. 4,11 руб. и уменьшилась против 2007 г. на 2,54 руб., в том числе фондоотдача активной части основных средств составила 5,81 руб. и снизилась на 3,18 руб. по сравнению с 2007 г. за счет роста среднегодовой стоимости активной части основных средств. Фондоотдача действующего оборудования в 2007 г. составила 10,45 руб., в 2008 г – 6,61 руб., т.е. снизилась на 3,84 руб. Значение показателя *фондоотдача* говорит о том, что на каждый рубль стоимости основных средств в 2007 г. приходилось 6,65 руб. объема производства, в 2008 г. – 4,11 руб. Следовательно, увеличился показатель фондоемкости на 0,062 руб., или на 41,3 %, и составил в 2008 г. 0,212 руб. Его значение говорит о том, что на каждый рубль продаж в 2007 г. приходилось 0,15 руб. стоимости основных средств, а в 2008 г. – 0,212 руб. Такую тенденцию изменения показателей фондоотдачи и фондоемкости нельзя считать положительной.

Снижению фондоотдачи в СП ДМП-Порт способствовали следующие факторы: изменение объемов производства и среднегодовой стоимости основных средств.

Используя способ цепных подстановок, мы провели анализ их влияния и установили, что увеличение объемов производства на 17587 тыс. руб. способствовало росту фондоотдачи на 0,94 руб., а рост среднегодовой стоимости основных средств на 11463 тыс. руб. снизил фондоотдачу на 3,48 руб.

На показатель фондоотдачи влияет ряд факторов, которые соответствуют резервам повышения капиталотдачи. Значительную роль играют резервы, связанные с увеличением времени работы оборудования. К ним относятся: сокращение внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, сокращение числа переналадок оборудования. Другая группа включает резервы, связанные с изменением структуры основных производственных фондов: увеличение доли активной части основных производственных фондов, ввод в действие неустановленного оборудования и увеличение доли действующего оборудования в активной части ОПФ, изменение стоимости машин и оборудования. Третья группа объединяет резервы, предполагающие техническое совершенствование основных производственных фондов, четвертая – повышение уровня организации производства и управления и оптимизацию загрузки оборудования и производственных площадей.

Фактором, влияющим на фондоотдачу основных производственных фондов в СП ДМП-Порт, также явилось изменение доли активной части основных фондов в общей их сумме и удельного веса действующего оборудования в активной части фондов и фондоотдачи действующего оборудования.

Используя способ абсолютных разниц, мы провели анализ влияния факторов на изменение фондоотдачи и выяснили, что снижение фондоотдачи действующего оборудования на 3,84 привело к снижению фондоотдачи основных производственных фондов на 2,94 руб. Вместе с тем, увеличение удельного веса активной части основных производственных фондов на 0,07 привело к росту фондоотдачи на 0,33 руб., а рост удельного веса действующего оборудования в активной части основных производственных фондов вызвал его увеличение на 0,07 руб.

Так как влияние первого фактора превысило влияние двух последних факторов, произошло общее снижение фондоотдачи на 2,54 руб.

Как известно, повышение степени использования основных фондов является важнейшим источником увеличения объемов производства и экономии капитальных затрат. В связи с этим целесообразно определить влияние факторов, связанных с наличием и использованием основных фондов, на объем производства. Влияние факторов устанавливается умножением изменения фондоотдачи за счет каждого фактора на фактическую среднегодовую величину основных средств, а изменение среднегодовой стоимости основных средств – на уровень их фондоотдачи предыдущего года.

В СП ДМП-Порт объем производства по сравнению с 2007 г. увеличился на 17587 тыс. руб., или на 14,1 %, и составил в 2008 г. 142214 тыс. руб.

Способом абсолютных разниц мы провели анализ влияния факторов на изменение объемов производства и выяснили, что его росту способствовали увеличение среднегодовой стоимости основных средств (+76229 тыс. руб.), удельного веса активной части основных средств в общей их величине (+18994 тыс. руб.) и доли действующего оборудования в активной части основных средств (+5111 тыс. руб.). Снижение эффективности использования машин и оборудования привело к уменьшению показателя на 82747 тыс. руб.

Так как влияние первых трех факторов превысило влияние последнего фактора, произошло общее увеличение объемов производства на 17587 тыс. руб.

Эффективность использования основных средств характеризуется также фондорентабельностью. Данный показатель характеризует доходность капитала, вложенного в основные средства. Его уровень зависит от фондоотдачи основных средств и рентабельности продаж.

Используя прием абсолютных разниц, мы провели анализ влияния факторов на изменение фондорентабельности СП ДМП-Порт и выяснили, что снижение фондоотдачи основных средств на 2,54 руб. привело к снижению фондорентабельности на 2,7 %; снижение рентабельности продаж на 0,08 способствовало уменьшению рентабельности основных средств на 0,3 %. Таким образом, оба фактора способствовали снижению фондорентабельности на 3 %.

Использование основных средств в СП ДМП-Порт можно охарактеризовать соотношением темпов роста производительности труда и фондовооруженности. Показатель фондовооруженности труда применяется для характеристики степени оснащенности труда работающих основными средствами.

Исходя из взаимосвязи показателей, фондоотдача находится в прямо пропорциональной зависимости от производительности труда и обратно пропорциональной зависимости от фондовооруженности. Если темпы роста производительности труда опережают темпы роста фондовооруженности, фондоотдача растет, и наоборот.

Сравнительный анализ названных темпов роста в СП ДМП-Порт показал, что в 2008г. по сравнению с 2007 г. темп роста фондовооруженности труда одного работника составил 157,4 %, производительности труда – 111,4 %.

Следовательно, соотношение между темпами роста этих показателей не соблюдается, так как организация недостаточно эффективно использует свои основные средства. В то же время, наблюдается рост показателей, что свидетельствует о положительной тенденции в их изменении.

Таким образом, проведенный анализ показателей интенсивности и эффективности использования основных средств СП ДМП-Порт свидетельствует об их снижении, что оценивается отрицательно.

Дальнейший анализ направлен на изучение эффективности использования активной части основных средств. Улучшение использования оборудования оказывает большое влияние на повышение фондоотдачи основных средств. На изменение фондоотдачи машин и оборудования оказывают влияние следующие факторы: средняя цена единицы оборудования ( $\bar{Ц}$ ); число дней, отработанных единицей оборудования за год ( $Д$ ); коэффициент сменности работы оборудования ( $К_{см}$ ); средняя продолжительности смены ( $П$ ); выработки продукции за 1 машиночас ( $ЧВ$ ). Факторная модель выглядит следующим образом:

$$ФО_{м} = \frac{Д \times К_{см} \times П \times ЧВ}{\bar{Ц}}$$

Мы провели анализ влияния факторов на изменение фондоотдачи машин и оборудования в СП ДМП-Порт, используя способ цепных подстановок, и выявили, что снижению фондоотдачи оборудования способствовал рост его стоимости. Это повлекло за собой и снижение капиталотдачи всех основных фондов.

На основании полученных результатов анализа необходимо отметить, что предприятие наращивает объем грузооборота, что свидетельствует о его развитии, хотя основные средства используются недостаточно эффективно. Улучшение использования основных средств в СП ДМП-Порт можно достигнуть путем

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

### Библиографический список

1. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2008. 617 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ. М.: Новое знание, 2006. 679 с.

Т.И. Белоусова, РТА, Владивосток

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СУДОРЕМОНТА**

*Судостроение и судоремонт являются отраслями, которым в России традиционно уделяется повышенное внимание. Во всем мире на судостроительном рынке в последние десятилетия развернулась серьезная конкурентная борьба. Повысить конкурентоспособность российских судостроительных и судоремонтных предприятий как на мировом, так и на внутреннем рынке возможно за счет внедрения новых информационных технологий производства и управления. В статье рассматриваются общие положения информатизации управления судоремонтными предприятиями, раскрывается необходимость комплексной автоматизации управления производством, формирования оперативной, технологической и отчетной документации судоремонтного предприятия, проводится анализ программных комплексов (систем), успешно эксплуатируемых на судоремонтных предприятиях России.*

По своему геополитическому положению Россия объективно относится к числу великих морских держав и имеет свои национальные интересы в Мировом океане. Эти интересы заключаются в использовании ресурсов океана, в первую очередь - биологических, развитии транспортных коммуникаций и охране границ.

Для поддержания статуса России как морской державы большое значение имеет уровень развития судоремонтной отрасли, которая наряду с судостроением, характеризует научно-технический уровень страны, аккумулируя в своей продукции все достижения металлургии, машиностроения, электроники и новейших технологий.

Во времена СССР страна имела мощную и развитую отрасль, состоящую из 32 судоремонтных заводов и 17 баз технического обслуживания флота, располагавшихся на всех морских бассейнах. В начале 90-х гг. прервались многолетние связи заводов с судоходными компаниями, поставщиками материалов и комплектующего оборудования. Основная часть судоремонтных заводов в соответствии с распоряжением Госкомимущества РФ от 16 сентября 1992 г. N 444-р была преобразована в акционерные общества открытого типа. Из былой мощи в стране осталось 14 судоремонтных предприятий и 9 баз обслуживания флота без вывода из эксплуатации [1]. На сегодняшний день в России выявилась тенденция на объединение судостроительных и судоремонтных предприятий для эффективной поддержки этих отраслей производства. В марте 2007 г. Президент России Владимир Путин подписал пакет указов о создании нового крупного холдинга – Объединенной



судоостроительной корпорации (ОСК), в которую войдут все государственные НИИ, заводы и КБ, занимающиеся надводным и подводным кораблестроением. В рамках программы предполагается создание трех субхолдингов по географическому принципу: «Западный центр судостроения» (Санкт-Петербург), «Северный центр судостроения» (Северодвинск) и «Дальневосточный центр судостроения» (Владивосток). Объединение предприятий под единым управлением даст возможность более эффективно выполнять государственный оборонный заказ, а также активно продвигать вперед гражданское судостроение.

Несмотря на сравнительно интенсивное развитие судоремонтной промышленности в России, существует немало сдерживающих это развитие факторов, в том числе и объективных. Судоремонт характеризуется сложностью работ по сравнению с другими отраслями машиностроения, универсальностью и в связи с этим многообразием рабочих профессий. Здесь имеются сугубо специфические производственные процессы: демонтажные, доковые работы и др. Велика доля ручных работ, выполняемые в неудобных, закрытых судовых условиях (их доля составляет 60-70 % от общей трудоемкости ремонта объекта). Рабочие загружены нестабильно, часто сменяются номенклатура и характер выполняемых работ.

На ритмичность производства оказывает влияние сезонность ремонта флота. Ощущается нехватка судоподъемных сооружений, особенно крупнотоннажного флота. Судостроительные предприятия отличаются большим возрастом (десятки, а иногда и сотни лет) и, как следствие, сложившиеся внутренние устои, часто весьма самобытные. Эти предприятия иногда недостаточно технически оснащены: значительно уступают техническому уровню зарубежных фирм (Японии, Сингапура и др.).

Ремонтируемый флот отличается низким уровнем стандартизации, ремонтпригодности и унификации, велика номенклатура работ, выполняемых на судоремонтных предприятиях. Для них характерно единичное и мелкосерийное производство. Это предопределяет комплексную структуру производственных подразделений предприятий. Недостаточное развитие специализированных производств, межзаводского и межведомственного кооперирования обусловили слабое развитие индустриальных методов ремонта

Возрастающий уровень международной конкуренции, низкий уровень социальной инфраструктуры регионов судоремонтной промышленности, высокие финансовые риски и ряд других факторов требуют современных форм и методов управления. Такими методами могут быть диверсификация, децентрализация, управление качеством, внедрение процессного подхода и многое другое.

Переход к новым стандартам управления предприятиями неразрывно связан с автоматизированными информационными системами. Современные информационные системы обеспечивают комплексное решение задач управления, планирования, прогнозирования не только основными производственными, финансовыми и материальными ре-

сурсами предприятий, но и ресурсами, которые обычно рассматриваются как вспомогательные – ресурсы клиентов.

Компьютеризация промышленного производства в машиностроительной отрасли и тем более в судоремонте – это достаточно длительный процесс, который затрагивает большое количество внутрипроизводственных процессов. Первые попытки автоматизации процессов производства судоремонтных работ имели место в начале 80-х годов. Для больших ЕС ЭВМ были разработаны системы расчетов смет на ремонт судов. Эта система называлась АСОЗД и была разработана на Рижском СРЗ по заданию ММФ СССР. В основе ее лежал прейскурант оптовых цен на ремонт комплектов и узлов судна № 26-05-24 ММФ СССР (Москва 1991 г.).

На сегодняшний день параллельно с развитием технического обеспечения происходит постоянный поиск новых более удобных и универсальных информационных систем. Отказ от реализации узкофункциональных систем переход к использованию комплексных (корпоративных) программно-технических решений (КИС).

Переход к КИС стандарта ERP II (Enterprise Resource and Relationship Processing) или управление внутренними ресурсами и внешними связями организации помогает клиентам и судоремонтным предприятиям оптимизировать операционные и финансовые процессы как внутри организации, так и в рамках сотрудничества с другими предприятиями. КИС стандарта ERP II фокусируется в основном на планировании ресурсов, тщательном управлении запасами и обеспечении прозрачности производственных процессов. Помимо оптимизации рабочих процессов, сочетание ERP-решений с Интернет-системами позволяет создавать клиентские базы информации и анализировать данные по предпочтениям. Предприятия также получают возможность прогнозировать сроки последующих заказов постоянных покупателей и предоставлять более персонализированный сервис.

Для автоматизации управления судоремонтными предприятиями на рынке программных продуктов имеется набор стандартных программных комплексов полной функциональности. В рамках научного исследования проводился анализ программных комплексов (систем), успешно эксплуатируемых на судоремонтных предприятиях России. По результатам анализа, к таким системам можно отнести продукт компании «Галактика» - «Галактика-ERP», систему «TRIM-Технический менеджмент» и разработанную в ДВГМА «Комплексную автоматизированную систему формирования и обработки сметно-заказной и договорной документации на производство судоремонтных работ» (МАРТ). Рассмотрим особенности эксплуатации этих систем.

Система «Галактика-ERP» позволяет в едином информационном пространстве оперативно решать главные управленческие задачи, обеспечивать менеджеров различного уровня управления необходимой и достоверной информацией для принятия управленческих решений. «Галактика-ERP» реализует следующие возможности: построение сис-

темы учета и формирование различных видов отчетности; управление материальными и финансовыми потоками (логистика); финансовое планирование и оперативный финансовый менеджмент, управленческий учет; производственное планирование и управление производством, контроллинг; управление персоналом и кадровой политикой [4].

В состав системы автоматизации управления предприятием «Галактика-ERP» входят средства и для поддержки специальных управленческих задач: управление техническим обслуживанием и ремонтами оборудования; качеством продукции; взаимоотношениями с клиентами; недвижимостью.

Система обладает теми свойствами, которые востребованы предприятиями сегодня и будут необходимы завтра: соответствие концепции ERP и стандарту MRP-II; поддержка национальных и международных стандартов финансовой отчетности; защита конфиденциальной информации; масштабируемость; оптимальное для каждого заказчика соотношение «цена/качество решения»; возможность быстрого внедрения.

В 2006 г. на предприятии СПЗ «Севморсудоремонт» приняли решение о внедрении автоматизированной системы на базе «Галактика-ERP». При этом проект реализовывался компанией «Галактика» как пилотный, в котором СПЗ «Севморсудоремонт» выступал в роли «испытательного стенда» при создании специализированного отраслевого решения – такого, которое затем можно было бы внедрять и на других судоремонтных предприятиях, и за это получал продукт на льготных условиях.

Сегодня средствами системы «Галактика-ERP» в «Севморсудоремонте» решены все основные задачи, связанные с управлением ресурсами, производственным планированием, расчетом плановой и фактической себестоимости, анализом экономической деятельности предприятия. С помощью системы автоматизированы предконтрактное взаимодействие с заказчиком, формирование коммерческих предложений с предварительной оценкой стоимости ремонтов, ведение контрактов и контроль их исполнения, формирование отчетности. Существенно упростилось ведение документооборота – некоторые операции были исключены, отпала необходимость ручного оформления документов, что позволило сократить накладные расходы предприятия. Однако проект не был ограничен только автоматизацией процессов, связанных с производством. Формирование и контроль исполнения бюджета денежных средств, формирование платежных календарей и прогнозирование платежей, управление финансово-расчетными и кассовыми операциями, учет основных средств и нематериальных активов – вот далеко не полный перечень задач, решение которых ведется с помощью системы «Галактика ERP». Отдельным этапом проекта стала автоматизация процессов, связанных с кадровым менеджментом.

В результате совместной работы специалистов «Севморсудоремонта» и «Галактики» на свет появилось отраслевое решение, которое сегодня предлагается к эксплуатации на других аналогичных предприятиях.

Стоит отметить, что система «Галактика-ERP» излишне закрыта, т.е. можно вносить изменения только в отчеты. Система ориентирована в основном на большие и средние предприятия, а для предприятий малого бизнеса можно рекомендовать версию «Галактика Старт».

Система «TRIM-Технический менеджмент» позволяет судоремонтным предприятиям автоматизировать управление техническим обслуживанием и ремонтом судов (ИСУ ТОиР). Система «TRIM-Технический менеджмент» разработана НПП «СпецТек». В настоящее время НПП «СпецТек» располагает не только базовым решением системы, но и отраслевым решением, доведенным до уровня типового решения для судоремонтных предприятий [5].

Система «TRIM-Технический менеджмент» реализует управленческую методологию EAM (EAM – Enterprise Asset Management, управление основными фондами), и используется для автоматизации процессов управления при планировании, проведении и обеспечении ТОиР, анализе результатов ТОиР, разработке стратегии и мероприятий, связанных с владением производственными фондами. «TRIM-Технический менеджмент» сформировано на основе комплекса TRIM, ориентировано именно на потребности технического менеджмента заказчика – технического директора, главного инженера, главного механика, главного энергетика и метролога, и в целом возглавляемых ими служб и отделов.

Объектом автоматизации при внедрении решения «TRIM-Технический менеджмент» являются процессы управления техобслуживанием и ремонтом объектов основных фондов предприятия: производственного оборудования; подвижного состава; средств КИП и автоматики; зданий и сооружений, передаточных устройств, инженерной инфраструктуры. Эти объекты, а также материально-технические ресурсы, требуемые для проведения ТОиР и хранящиеся на складах предприятия, становятся объектами учета в создаваемой системе.

Отраслевое решение для судоремонтных предприятий имеет все базовые возможности TRIM для управления ТОиР, а также учитывает отраслевую специфику судоремонтных предприятий. Благодаря этому, предприятия получают эффект в следующих важных областях своей деятельности:

1. Формирование и оценка ремонтных ведомостей судов.

Судовая ремонтная ведомость (РВ) является весьма трудоемким документом; в TRIM ведется список типовых работ с комплектующими, запчастями, материалами, трудозатратами, инструментом, оснасткой, технологическим оборудованием, уровнем квалификации исполнителей, маршрутными технологическими картами, документацией; на основе типовых работ ведутся типовые РВ по проектам судов, плановые нормативы на работы; благодаря этому РВ судов, подлежащих ремонту, составляются путем копирования и редактирования, типовых РВ, что значительно сокращает подготовительный этап работ, сокращает сроки выполнения заказа.

Калькуляция РВ в TRIM осуществляется на основе прозрачного и единого ценообразования типовых РВ. Создаваемые дополнительные РВ имеют информационную связь с соответствующими актами дефектации; выделяемые нетиповые работы и дополнительные РВ калькулируются отдельно; итоговый бюджет работ прозрачен и понятен заказчику и исполнителю, благодаря чему снижается длительность периода согласований, сокращается время простоя судна в ожидании ремонта.

## 2. Формирование и исполнение плановых параметров работ.

Автоматическое формирование плана работ, трудоемкости, стоимости потребных ТМЦ, стоимости работ по тарифам позволяет исходить при всех расчетах из срока сдачи судна, генерировать и анализировать альтернативы, перепланировать и перерассчитывать, выбирать предпочтительные варианты по срокам ремонта и стоимости. TRIM автоматизирует контроль планирования и выполнения работ, просмотр и анализ отчетов, графика сдачи судов, графика снабжения, справок о ходе работ, оперативное управление работами; благодаря этому снижается риск срыва сроков ремонта.

Автоматизация учета трудоемкости в разрезе специальностей цехов, подготовки и контроля отчетов о плановой и фактической трудоемкости в разрезе цехов, сводных отчетов по предприятию, позволяет менеджменту держать под контролем стоимость ремонта, снижает риск непрогнозируемого превышения фактических затрат над плановыми.

Единая система формирования и обработки заказ-нарядов на работы для участков цеха, заданий на работы по исполнителям повышает прозрачность ответственности исполнителей и поставщиков ТМЦ, позволяет распределить полномочия по контролю качества и безопасности работ.

## 3. Обеспечение судоремонта ресурсами.

Информационная связь между работами судоремонта, заявками на ТМЦ, заказами на производство запчастей и остатками складов позволяет формировать обоснованный план снабжения, рационально расходовать оборотные средства предприятия. Планирование использования мощностей, планирование обеспечения оснасткой, инструментами способствует повышению качества работ. Автоматическое формирование потребности в запчастях и материалах из плана работ облегчает работу по составлению заявок на закупку ТМЦ и согласованию ее с отделом МТС.

Система «TRIM-Технический менеджмент» предназначено для средних и крупных предприятий, ее состав определяется требованиями, сформулированными в техническом задании на проект внедрения информационной системы. Данная система является довольно дорогостоящей и не дает нужного экономического эффекта при внедрении на предприятии с небольшим количеством бизнес-процессов.

Комплексная автоматизированная система формирования и обработки сметно-заказной и договорной документации на производство судоремонтных работ (МАРТ) включает в себя решение максимального

количества задач управления производством, формирования оперативной, технологической и отчетной документации судоремонтного предприятия. Основной задачей системы является снижение затрат и потеря времени в процессе подготовки и при производстве судоремонта, как для заказчика (судовладельца), так и для исполнителя работ (судоремонтного предприятия) [2, 3].

Система «МАРТ» имеет модульную структуру. Каждый модуль состоит из группы программ, баз данных. Все модули объединены общей задачей. Каждая программа, входящая в состав модуля, может работать с общими данными в сетевом варианте, а так же автономно, без осуществления обмена данными.

Центральным модулем системы является модуль «МАРТ-СРП», объединяющий следующие программные подразделы:

«МАРТ-РВ» – модуль формирования судовой ремонтной ведомости для последующего использования при занесении расчетных данных подразделениями завода.

«МАРТ-Смета» – модуль подготовки и расчета сметы на ремонт судна на основе судовой РВ, типовой сметы, заводских прейскурантов и справочников.

«МАРТ-Договор» – модуль подготовки и обработки информации, необходимой для оформления договоров на различные виды работ предприятия, в том числе на ремонт и строительство флота, учета сроков платежей по договорам, а так же ведения журнала договоров с подготовкой и выводом выходных отчетных форм по требованиям пользователей. Позволяет решать ряд задач по планированию ввода-вывода флота из эксплуатации для судовладельца, загрузки судоремонтного предприятия, оперативного обмена информацией судовладельца и судоремонтного предприятия по договорным обязательствам.

«МАРТ-Заказ» – модуль обработки информации по освоению объемов работ по объектам производственной программы предприятия, ремонта флота и строительства судов на основе контроля исполнения сметных данных судоремонтным предприятием. В основе лежат процедуры ведения журнала заказов предприятия, включая элементы номенклатурного планирования и контроля дебиторской задолженности.

Практическую реализацию модули системы получили на предприятиях Дальнего Востока: ДВМП, ПМП, ДМП, Владивостокский СРЗ, Находкинский СРЗ, Славянский СРЗ, Первомайский СРЗ, ДВГМА. Поэтапная разработка и внедрение отдельных элементов системы в виде АРМ в условиях реального производственного процесса позволила определить и решить первоочередные функциональные задачи. Для большинства рассмотренных предприятий в качестве первоочередной явился модуль «МАРТ-РВ». В опытной эксплуатации находятся модули «МАРТ-Заказ» и «МАРТ-Смета». Эти модули позволяющих подготовить такие документы, как: план финансирования предприятия, ведомость незавершенного производства, ремонтная ведомость, сводная ведомость на материалы по смете, схема проведения работ по судну, сете-

вой план-график работ по судну, техпромфинплан (бизнес-план) судоремонтного предприятия.

В процессе внедрения модулей на рабочих местах производится привязка программ под решение конкретных задач путем внесения изменений и дополнений в экранные, выходные формы и базы данных. Выходные формы не входят в тело исполняемых программ, а являются внешними элементами. Такой подход позволяет пользователю самостоятельно изменять отчетный документ и подготавливать дополнительные печатные формы на основании формируемой информации в базах данных системы.

Таким образом, внедрение автоматизированных информационных технологий в управление судоремонтными предприятием создает предпосылки качественного улучшения процесса управленческого планирования и контроля деятельности, повышает качество ведения бизнеса и оказания услуг потребителям. Как отмечалось на Международном конгрессе рыбаков (Владивосток, сентябрь 2008 г.) введение налоговых льгот, государственное инвестирование позволят предприятиям судоремонтной отрасли перестроить организацию труда и производства, разработать и освоить новые интегрированные в рыночные условия технологии, расширить сферу услуг и номенклатуру работ и тем самым выйти на уровень высокой международной конкурентоспособности.

### **Библиографический список**

1. Антонов Ю.А. Судоремонтное предприятие: самоокупаемость и самофинансирование / Ю.А. Антонов, Т.Б. Косткина. М.: Судостроение, 1989. 162 с.
2. Глазырин Ю.А. Эффективность от внедрения системы «МАРТ» в судоремонте. Режим доступа: <http://www.atoll.stl.ru/Texts/ProgMART02.htm>.
3. Комплексная система «МАРТ» // Флотэксперт. 2004. № 4. С. 34-39.
4. Система «Галактика-ERP». Режим доступа: [http://www.galaktika.ru/solutions/business\\_suite/erp/](http://www.galaktika.ru/solutions/business_suite/erp/).
5. Управление судоремонтом – задачи решения TRIM. Режим доступа: <http://www.trim.ru/content/view/270/105/>.

УДК 331

**С.Г. Володина, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **ВАРЬИРОВАНИЕ ЦЕНАМИ И ПРИБЫЛЬЮ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ**

*Анализируется процесс варьирования ценами и прибылью на рыбохозяйственных предприятиях с помощью коэффициента эластичности спроса по цене.*

В современных условиях применение эластичности спроса в ценовой политике предприятий имеет много преимуществ и возможностей, позволяющих сделать ценообразование более гибким, усилить влияние цен на рост прибыли. Это особенно важно для предприятий рыбной промышленности, которые в условиях ограниченной сырьевой базы и большой изношенности флота выпускают широкий ассортимент продукции.

На неэластичном рынке повышение цены вызовет весьма незначительное сокращение продаж, а дополнительные поступления за счет прибавки к цене будут направлены на формирование дополнительной прибыли. На относительно неэластичном рынке эффект изменения цен может проявиться двояко. Возможно, предприятие пойдет на уменьшение цены, надеясь на увеличение объема продаж. Однако если рынок неэластичен, то увеличение будет незначительным, и предприятие потеряет часть прибылей. Снижение цен в данной ситуации оправдывается, если предприятие желает оградить себя от конкурентов, так как высокие цены и прибыли часто являются сигналом другим фирмам о том, что им необходимо осуществить капиталовложения в производство подобного товара и выйти на «высокоприбыльный» рынок.

В некоторых случаях совершенно неэластичного спроса повышение цены приводит к значительному росту объема продаж. Подобный вариант возникает, когда покупатели более высоко оценивают товар и воспринимают его качество как более высокое, если на него назначена более высокая цена. Зачастую такие товары имеют снобистскую привлекательность. На таких рынках с увеличением цен существенно возрастают прибыли из-за суммарного положительного эффекта от увеличения объема продаж и более высокого уровня цен.

Когда соотношение «цена/спрос» эластично, прибыли увеличиваются при уменьшении цен, и наоборот, уменьшаются при их увеличении. Снижение цены на эластичном рынке приведет к значительному росту объема продаж (и прибылей) за счет покупателей, которые временно воздерживались от покупок, ожидая более доступной цены. В то же время увеличение цены станет причиной существенного снижения объема продаж, так как потребители переключатся на более дешевые товары, что в конечном итоге приведет к снижению прибыли предприятия.

Увеличение цен на рынке с высокой ценовой эластичностью может иметь место, если кратковременное уменьшение прибыли оправдывается тем, что предприятие считает уровень цен в отрасли слишком низким и решает «дать сигнал» конкурентам, чтобы те подняли цену. Если конкуренты ответят на сигнал увеличением цены, прибыли увеличатся у всех продавцов.

Проанализируем эластичность рынка рыбопродукции и процесс варьирования ценами и прибылью. Расчет коэффициента по отдельным рыботоргам приведен в табл. 1. При этом использовались фактические цены и объемы продаж за месяцы промысла данной рыбопродукции, когда наблюдается наибольшая насыщенность рынка. Так, для



минтая, сельди, кальмара – это июнь-июль, для лосося – сентябрь-октябрь. Если расчет производить по годовым данным, то можно исказить результаты анализа прибыли, поскольку на цены и объемы продаж сильное влияние оказывают также инфляция, рост цен на другие продукты питания и т.д.

Таблица 1

**Расчет коэффициента ценовой эластичности спроса по рыбопродукции предприятия**

Рыбопродукция	Цена за 1 т, тыс. руб.		Объем продаж, т		Коэффициент эластичности
	1 месяц	2 месяц	1 месяц	2 месяц	
Минтай н/р	10,40	10,20	40,7	42,2	- 1,9
Минтай б/г	18,40	18,65	14,1	13,5	- 3,1
Сельдь н/р	7,10	7,09	149,0	152,3	- 1,6
Кальмар (тушка)	36,35	36,10	24,7	24,9	- 1,2
Лосось разд.	24,9	23,9	40,5	43,0	- 1,5

Из таблицы видно, что под влиянием фактора насыщенности рынка цены на все виды рыбопродукции в рассматриваемых периодах снижаются (кроме минтая б/г), а продажи возрастают. Следовательно, рыбохозяйственные предприятия работают в условиях эластичного рынка, что дает им возможность, используя ценовую эластичность, маневрировать уровнем цены таким образом, чтобы прибыль возрастала.

Например, проанализируем изменение маржинальной прибыли при различных вариантах цен (фактической и предполагаемых) на рыбопродукцию (табл. 2). При этом следует учитывать, что чистая прибыль начинает поступать только после возмещения постоянных затрат. Однако оценка маржинальной прибыли, включающей постоянные затраты, приближает к ценам, максимизирующим прибыль.

Таблица 2

**Расчет маржинальной прибыли на рыбопродукцию предприятия**

Рыбопродукция	Показатели	$P_1^{**}$	$P_2$	$P_0^*$	$P_3$	$P_4$
1	2	3	4	5	6	7
Минтай н/р	Цена за 1 т, тыс. руб.	9,0	9,50	10,20	10,3	10,5
	Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
	Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	3,9	4,4	5,1	5,2	5,4
	Объем продаж, т	51,6	47,7	42,2	41,4	39,8
	Маржинальная прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	201,4	209,9	215,2	215,4	215,1

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Минтай б/г	Цена за 1 т, тыс.руб.	16,5	17,0	18,65	19,0	19,5
	Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
	Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	7,0	7,5	9,15	9,5	10,0
	Объем продаж, т	18,3	17,2	13,5	12,7	11,6
	Маржинальная прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	128,3	129,0	123,5	120,8	115,9
Сельдь н/р	Цена за 1 т, тыс.руб.	6,0	6,5	7,09	8,0	8,5
	Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
	Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	1,7	2,2	2,79	3,7	4,2
	Объем продаж, т	189,8	172,6	152,3	121,0	103,8
	Маржинальная прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	322,6	379,7	424,9	447,8	436,1
Кальмар (тушка)	Цена за 1 т, тыс. руб.	35	35,5	36,1	45	47
	Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	17,4	17,4	17,4	17,4	17,4
	Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	17,6	18,1	18,7	27,6	29,6
	Объем продаж, т	25,8	25,4	24,9	17,5	15,9
	Маржинальная прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	454,3	459,7	465,6	483,9	470,0
Лосось разд.	Цена за 1 т, тыс.руб.	22,5	23,0	23,9	28	29
	Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3
	Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	6,2	6,7	7,6	11,7	12,7
	Объем продаж, т	46,8	45,4	43,0	31,9	29,2
	Маржинальная прибыль на весь объем продаж, тыс. руб.	290,0	304,4	326,8	373,6	371,3

Примечания.  $P_0$  – первоначальная цена (фактическая).

\*\* $P_1, P_2, P_3, P_4$  – предполагаемый диапазон цен, маржинальная прибыль = (Цена – Переменные) × Объем продаж.

\*\*\*Объем продаж рассчитан, исходя из формулы коэффициента эластичности спроса по цене:  $Q_1 = Q_0 \times (1 + K_{эл.} \times \frac{P_1 - P_0}{P_0})$ , где  $Q_1, Q_0$  – объем продаж соответственно при предполагаемой и первоначальной цене;  $P_1, P_0$  – цена соответственно предполагаемая и первоначальная.

Из таблицы видно, что за счет роста цены и неизменных переменных затрат маржинальная прибыль в расчете на 1 т по всем видам рыболовства возрастает. Но за счет снижения объема продаж по мере роста цены маржинальная прибыль на весь объем продаж сначала возрастает, а затем уменьшается.

Другими словами, установление самой высокой цены не максимизирует прибыль. Снижение цены по сравнению с первоначальной для увеличения объема продаж также не всегда приводит к ее увеличению.

Для достижения максимальной маржинальной прибыли следует выбрать наиболее выгодную комбинацию цены и объема продаж.

Например, по кальмару максимальная маржинальная прибыль достигается при цене 45 тыс. руб. и объеме продаж 17,5 т. Если снизить цену до 36,1 тыс. руб., то увеличение объема продаж с 17,5 т до 24,9 т не обеспечивает рост маржинальной прибыли: как показывают расчеты, она снизится на 18,3 тыс. руб. (483,9-465,6 тыс. руб.). И наоборот, увеличение цены до 47 тыс. руб. за 1 т также не приводит к росту прибыли.

Таким образом, использование ценовой эластичности спроса для анализа прибыли при различных уровнях цен на рыбохозяйственных предприятиях могло бы значительно повлиять на повышение прибыли от продаж. Следует отметить, что цены, рассчитанные с учетом требования максимизации маржинальной прибыли, могут рассматриваться как предварительные. Они должны быть скорректированы также с учетом конкурентных факторов и варьироваться при изменении условий рынка.

### Библиографический список

1. Дудов А.С. К вопросу о ценообразовании в рыночной экономике // Финансы. 1991. № 11. С. 22-28.
2. Ефимов В.В., Барт Т.В. Расчет цены и конкурентоспособности продукции // Методы менеджмента качества. 2000. № 8. С. 15-18.
3. Коммерческое ценообразование: учебник / Под ред. И.В. Липсица. М.: БЕК, 2000. С. 3-178.
4. Липсиц И.В. Управление ценообразованием в фирме: Мировой опыт и российская практика: автореф. дис. ... канд. экон. наук / ВШ экономики Минэкономики и Минобразования РФ. М., 2000. 49 с.
5. Финансовый менеджмент: Теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2000. С. 182-235; 264-307.
6. Ценообразование и рынок / Под ред. Е.И. Пунина, С.Б. Рычкова. М.: Прогресс, 1992. 317 с.
7. Цены и ценообразование: учебник / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: Питер, 2000. 459 с.

**Л.Г. Воробьева, В.И. Снегирева, ТГЭУ, Владивосток**

**ОЦЕНКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ  
В ГИПЕРМЕДИЙНОЙ СРЕДЕ**

*Рассматривается отражение экономической информации предприятий рыбохозяйственной отрасли в гипермедиальной среде, а также методика построения рейтинга полноты экономической информации.*

Рыбное хозяйство вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие страны, обеспечение ее продовольственной безопасности. Особое значение рыбная отрасль имеет для Приморского края, поскольку рыбный промысел – это один из источников обеспечения жизнедеятельности населения.

Сегодня в теории и практике управления существует большое количество управленческих технологий. Разноплановый характер современных управленческих технологий предопределен, прежде всего, разнообразием задач, стоящих перед современными управленцами, а также общей тенденцией к усложнению и постоянной эволюции теории и практики управления [1].

Сегодня предприятия рыбохозяйственной отрасли обращаются к методам стратегического планирования и управления, рассматривая внезапные и резкие изменения во внешней среде, в технологиях, в конкуренции и рынках как реальность современной экономической жизни, требующей новых приемов менеджмента. Соответственно меняются и структуры управления, в которых предпочтение отдается децентрализации; организационные механизмы больше приспособляются к выявлению новых проблем и выработке новых решений, чем к контролю уже принятых. Маневр в распределении ресурсов ценится выше, чем пунктуальность в их расходовании [4].

Для оценки взаимодействия предприятий рыбохозяйственной отрасли нами были выбраны качественные рейтинговые оценки. Для составления рейтинга полноты представления экономической информации предприятий рыбохозяйственной отрасли нами были использованы данные рейтинга социально-экономического развития предприятий рыбохозяйственной отрасли за 2009 г., предоставленные Управлением рыбного хозяйства администрации Приморского края. Из имеющихся данных были выбраны 5 компаний, занявшие первые места в рейтинге социально-экономического развития: ЗАО «Ролиз», ОАО «НБАМР», ЗАО «Магеллан», РК «Огни Востока», ООО «Софко».

При построении рейтинга нами был использован метод экспертных оценок. **Экспертные оценки** – количественные и качественные (обычно в баллах или порядковых номерах, рейтингах) оценки процессов и явлений, экономических величин, показателей, выполняемых экспертами на основе суждений. Чаще всего к таким оценкам приходится прибегать, когда анализируемая величина не поддается непосредственному измерению, учету [1].

Для решения задач многокритериального выбора в условиях неопределенности предложено множество математических методов. Методы прикладной теории принятия решений различаются способом представления и обработки экспертных знаний. Подход к проблеме выбора может основываться на отношениях порядка среди альтернатив (классическая модель принятия решений, в которой каждой альтернативе ставится в соответствие некоторое число) или на отношениях включения (поведенческая модель, основанная на принадлежности альтернатив к некоторому множеству). Среди методов классического подхода наибольшей универсальностью и теоретической обоснованностью обладают методы теории полезности, методы теории нечетких множеств и метод анализа иерархий [1].

Особенностью метода анализа иерархий (МАИ) является возможность получения ранжированных оценок вариантов на основе субъективных мнений экспертов. Результатом применения метода является определение наиболее предпочтительного варианта, а также конкретное обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом. Данные записываются в табличном виде.

Для построения рейтинга создадим алгоритм получения рейтинговой оценки и получения ранжирования в соответствии с этой оценкой (рис. 1). Алгоритм – правило действий, последовательность проведения вычислительных операций, способ нахождения искомого результата. В экономических задачах, решаемых с использованием математических методов и моделей, алгоритм означает способ отыскания искомой величины [1].

Процесс ранжирования экономических объектов необходимо начинать с определения и разработки оценочной системы, которая формирует выбор предпочтений при проведении комплексных сравнительных оценок. Оценочная система должна состоять из таких факторов:

- критерии, которые характеризуют объект оценивания;
- шкалы, на которых будет оценен сам объект критерия, а также вес критерия в оценивании;
- принципы выбора, на основе которых будет формироваться итоговое значение рейтинга.

Выбор критериев должен осуществляться на основе цели анализа.

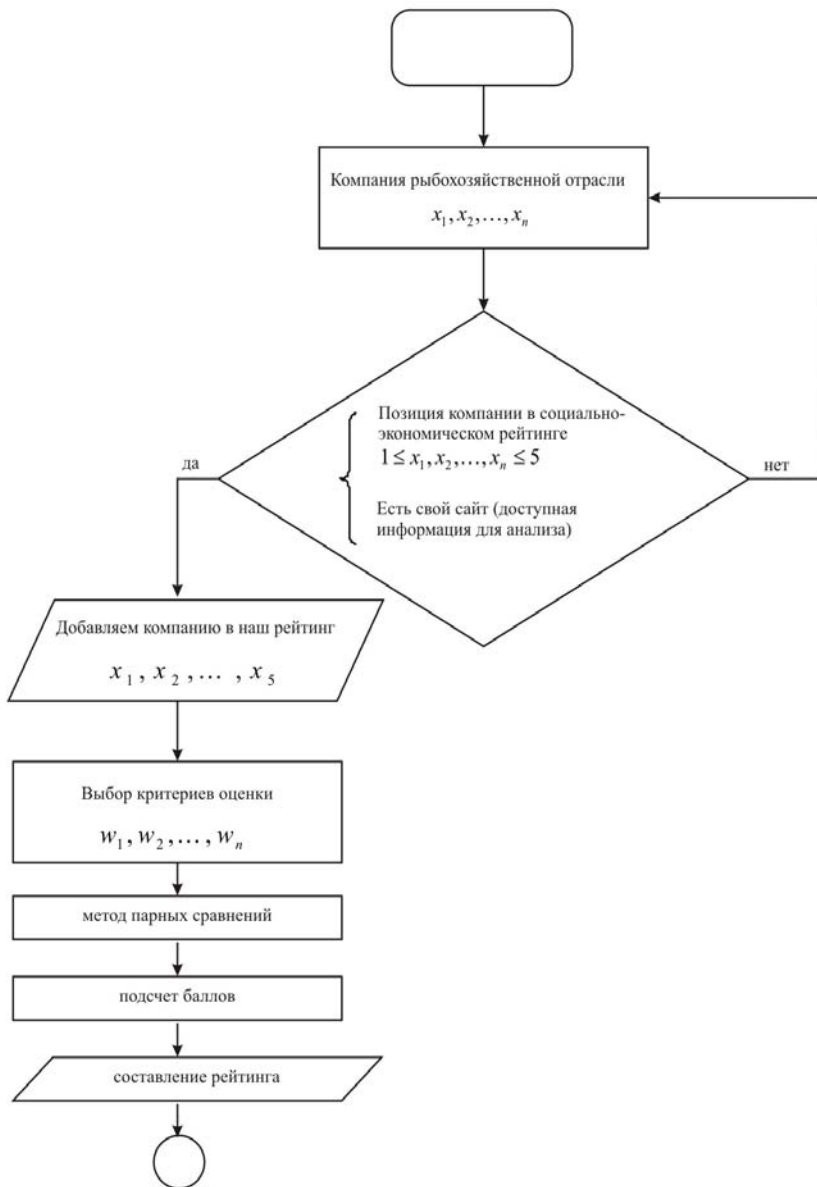


Рис. 1. Алгоритм рейтинга полноты предоставления экономической информации предприятиями рыбохозяйственной отрасли

В соответствии с предложенным алгоритмом выберем существенные для нашего анализа критерии. Важными для нашей задачи критериями стали:

- наличие бухгалтерской отчетности на сайте;
- наличие прайс-листа (важной характеристикой является последнее обновление информации);
- информация о полученных квотах;
- информация о выработке квоты;
- информация по тендерам;
- контактная информация;
- ТИЦ – тематический индекс цитирования поисковой системой Яндекс;
- PageRank – рейтинг поисковой системы Google;
- дата выхода сайта в Интернет;
- счетчик посещений.

Бухгалтерская отчетность является обязательной для размещения на сайте акционерных обществ, она необходима аналитикам для оценки деятельности компании. Наличие прайс-листа является важной характеристикой при мониторинге цен и выявлении предложения на рынке. Индексы цитирования и рейтинга в поисковых системах показывают, насколько данный ресурс авторитетен в данной области, т.е. среди сайтов такой же тематики. Поскольку поисковые системы являются основой при поиске информации в сети, то такой параметр является очень важным при построении рейтинга.

Информационно-поисковая система (ИПС), или информационно-справочная система, – это основанная на ЭВМ система, способная накапливать информацию в той или иной области знаний и выдавать ее по запросам, поступающим обычно с дистанционных пультов по каналам связи. Примеры бытовых информационно-справочных систем – устройства, которые выдают сведения о наличии мест в гостиницах города или билетов на самолеты. Поисковый образ (ПО) – записанный на информационно-поисковом языке текст, отражающий признаки документа, необходимые для его поиска по запросу в информационно-поисковой системе (ПО документа), либо смысловое содержание поискового запроса (поисковое предписание) [2].

Дата выхода сайта в Интернет и счетчик посещений показывают длительность нахождения ресурса в сети и его востребованность среди пользователей.

Исходя из социально-экономического рейтинга администрации Приморского края, после прохождения логического блока поиска алгоритма удалось выяснить, что из 25 компаний, представленных в рейтинге, только у 4 компаний имеется свой Интернет-ресурс.

На рис. 2 отчетливо видно, что только у 14 % компаний есть свой Интернет-ресурс, на котором они сообщают всем пользователям сети свою информацию, в том числе и экономического характера.

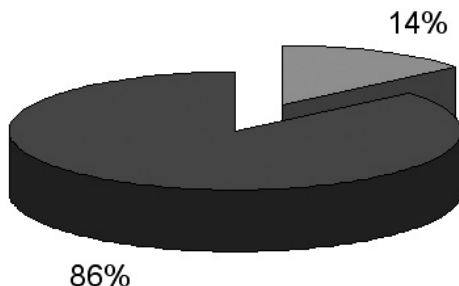


Рис. 2. Количество компаний, имеющих свой ресурс в сети Интернет (по данным рейтинга администрации Приморского края)

На первом этапе каждый эксперт производит попарно сравнение объектов. Формируется матрица предпочтений каждого эксперта  $A_k = \{a_{ij}\}$   $k$ . Если объект  $i$  предпочтительнее  $j$ ,  $a_{ij} = 1$ , а  $a_{ji} = 0$ , если объекты считаются экспертом равнозначными,  $a_{ij} = a_{ji} = 0,5$ . Далее по результатам работы всей экспертной группы строится совокупная матрица предпочтений

$$P = \frac{1}{n} \cdot \sum_{k=1}^n A_k,$$

каждый элемент которой  $p_{ij}$  интерпретируется как вероятность того, что объект  $i$  предпочтительнее объекта  $j$ . Исходя из предпосылки нормальности распределения рассогласованности и ошибок экспертов, предполагается, что

$$P = \frac{1}{2} - F\left(\frac{X_j - X_i}{\sigma\sqrt{2}}\right),$$

где  $X_i$ ,  $X_j$  – латентные количественные оценки объектов  $i$  и  $j$ .

На основе таблицы нормального распределения рассчитываются искомые латентные показатели

$$X_j - X_i = \sqrt{2} \cdot \sigma \cdot F^{-1}\left(\frac{1}{2} - p_{ij}\right).$$

Для каждой сравниваемой пары по таблице нормального распределения получают значение правой части  $R_{ij}$  (предполагается известная дисперсия оценки).

Рассчитываются итоговые оценки ( $X_i$ ) исходя из минимизации суммы квадратов невязок



$$\sum_{i \neq j} (X_j - X_i - R_{ij})^2 \rightarrow \min.$$

В итоговом рейтинге объекты анализа ранжируются в порядке убывания найденного латентного показателя.

Таким образом, были отобраны следующие компании: ОАО «НБАМР», ОАО «ТУРНИФ», ОАО «Южморрыбфлот», ООО «Интеррыбфлот».

Для сравнения была выбрана 5-балльная система оценивания объектов, каждому критерию были проставлены веса, с учетом которых компания набирала баллы.

Проведем анализ этих компаний методом парных сравнений по выбранным критериям и с учетом табл. 1.

Таблица 1

**Список отобранных компаний для участия в рейтинге**

Позиция в рейтинге социально-экономического развития	Название компании	Полное наименование юр. лица	Адрес сайта
2	ОАО «НБАМР»	Открытое акционерное общество «Находкинская база активного морского рыболовства»	<a href="http://bamr.ru">http://bamr.ru</a>
7	ОАО «ТУРНИФ»	Открытое акционерное общество «Тихоокеанское управление промышленной разведки и научно-исследовательского флота»	<a href="http://www.turnif.com/rus">http://www.turnif.com/rus</a>
16	ОАО «Южморрыбфлот»	Открытое акционерное общество «Южно-морская база рыбфлота»	<a href="http://www.ymrf.ru">http://www.ymrf.ru</a>
17	ООО «Интеррыбфлот»		<a href="http://www.interrybflot.ru">http://www.interrybflot.ru</a>

После проведенного анализа получились следующие данные (табл. 2).

Таблица 2

**Рейтинг компаний рыбохозяйственной отрасли по доступности экономической информации**

Название компании	Кол-во баллов	Рейтинг
ОАО «НБАМР»	166	1
ОАО «ТУРНИФ»	118	2
ООО «Интеррыбфлот»	61	3
ОАО «Южморрыбфлот»	56	4

После проведенных исследований можно сделать вывод, что в настоящее время рыбохозяйственная отрасль Приморского края в сети Интернет практически не представлена и только начинает развиваться. Среди предприятий, которые входят в 25 самых крупных, имеют свое представительство лишь четыре.

Дальнейший анализ этих четырех компаний показывает, что ведение бизнеса и развитие экономических отношений в новой гиперсреде (Интернет), требует дальнейшей проработки и пересмотра бизнес-процессов под изменившиеся условия. О развитии электронной коммерции в рыбохозяйственной отрасли говорит еще и тот факт, что ни одна компания, занимающаяся выловом или переработкой водных биоресурсов, не входит в список участников Национальной ассоциации электронной торговли.

Система взаимодействия позволит обеспечить эффективное управление рыбным промыслом. Доступность широкого спектра коммуникационных технологий, в том числе электронного обмена данными и электронных платежей, делает международную электронную среду привлекательной для ведения бизнеса.

### **Библиографический список**

1. *Андрейчикова О.Н.* Оценка последствий в компьютерных системах принятий решений // Информационные технологии. № 3. 1998.

2. *Блинов А.Ю., Шевченко Д.К.* Совершенствование механизма управления по результатам на предприятиях рыбной промышленности: монография Владивосток: ТИПРО-Центр, 2006. 186 с.

3. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.

4. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

5. *Ямпольская Д.О.* Маркетинговое планирование / Д.О. Ямпольская, А.В. Завгородняя. СПб.: Питер, 2001.

УДК 658.562

**Ю.Е. Гупанова, Дальрыбвтуз; А.Е. Гупанов, ВФ РТА, Владивосток**

### **ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Раскрываются сущность, целевые установки и основные факторы обоснования маркетинговой стратегии предприятия, выявленные на основе критического анализа существующих маркетинговых стратегий предприятий пищевой промышленности Приморского края.*

Стратегический маркетинг является основой рыночной политики предприятия, учитывающей интересы всех субъектов рынка в окружающей его среде. Стратегический маркетинг базируется на результатах анализа и прогноза существующих условий окружающей среды, а также учете сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Следовательно, он сохраняет и развивает достигнутые успехи на рынке, открывает новые возможности, создает и обеспечивает перспективы развития предприятия в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, стратегический маркетинг можно рассматривать как новую концепцию маркетинговой деятельности, тесно интегрированную со стратегическими целями развития предприятия.

Стратегический маркетинг – это современный маркетинг, базирующийся на определенном видении фирмой окружающего мира и своей роли в нем, на принципах глобализма, инновационности, интегрированности, предпочтения структурных исследований перспектив потребностей рынка и мониторинга среды, активного использования связей с общественностью. В целевом отношении он ориентирован на сбалансированность, гармонизацию интересов фирмы, потребителей и общества в целом, партнерство всех участников отношений рыночного обмена и обеспечивает создание товаров и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов.

Как отмечает П. Диксон, стратегический маркетинг – это целенаправленные действия корпорации по поиску устойчивого преимущества перед конкурентами путем удовлетворения нужд потребителей.

По мнению Ф. Котлера, суть стратегического маркетинга составляет формула «сегментация – целеполагание – позиционирование» (СЦП). На первой фазе выбора ценностей превалирует стратегический маркетинг (сегментация рынка, выбор потенциальных потребителей, позиционирование товара и фирмы). На второй и третьей фазах создания и реализации товара действует операционный маркетинг (обеспечение изготовления, распределения и обслуживания товара, продвижение его на рынок, дальнейшее совершенствование товара, сервиса, ценообразования).

Проводя границу между понятиями «стратегический» и «операционный» маркетинг, Ж. Ламбен подчеркивает, что именно стратегический маркетинг, непосредственной задачей которого является исследование потребностей, а не изучение спроса, является теоретико-методологической основой маркетинга операционного.

При этом маркетинговая стратегия представляет собой процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий, которые подчинены достижению поставленных перед компанией целей.

На сегодняшний день существует большое количество различных стратегий. Все многообразие стратегий, которые организации демонстрируют в реальной жизни, являются различными модификациями нескольких базовых стратегий. Каждая из этих стратегий эффективна в определенной ситуации, определяемой факторами внутренней и внеш-

ней среды, поэтому важно рассматривать причины выбора определенного варианта.

Можно выделить четыре основные стратегические альтернативы предприятия:

1. *Ограниченный рост*. Этой альтернативы придерживается большинство организаций, для нее характерно установление целей «от достигнутого», скорректированных с учетом инфляции. Это наиболее легкий, удобный и наименее рискованный способ действия. Применяют в зрелых стабильных отраслях промышленности, имеющих устойчивую прибыль в прошлом. При стратегии ограниченного роста цели развития устанавливаются «от достигнутого» и корректируются при изменении ситуации. Если руководство в основном удовлетворено положением фирмы, то очевидно, что в перспективе оно будет придерживаться той же стратегии, так как это самый простой и наименее рискованный путь.

2. *Рост*. Эта стратегия чаще всего применяется в динамично развивающихся отраслях с быстро меняющейся технологией. Стратегическая альтернатива роста осуществляется путем ежегодного значительного повышения уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего года. Эта стратегия является второй, наиболее часто выбираемой альтернативой. Она применяется в динамично развивающихся отраслях с быстро изменяющимися технологиями. Ее могут применять фирмы, стремящиеся к диверсификации, чтобы покинуть рынок, пребывающие в стагнации. В неустойчивой отрасли отсутствие роста может означать банкротство. В статичной отрасли отсутствие роста или неудача диверсификации могут привести к атрофии рынков и отсутствию прибылей. Однако многие фирмы предпочитают краткосрочный рост, получая взамен долгосрочное разорение.

Рост может быть внутренним или внешним. Внутренний рост может произойти путем расширения ассортимента товаров. Внешний рост может быть в смежных отраслях в форме вертикального или горизонтального роста путем приобретения другой фирмы, их объединения или слияния.

3. *Сокращение* – стратегия последнего средства. Варианты реализации стратегической альтернативы сокращения: ликвидация, отсечение лишнего, сокращение, переориентация. Эта стратегия выбирается организацией реже всего. Для нее характерно установление целей ниже уровня, достигнутого в прошлом. К стратегии сокращения прибегают тогда, когда показатели деятельности организации приобретают устойчивую тенденцию к ухудшению, и никакие меры не могут изменить эту ситуацию.

4. *Сочетание различных стратегий* – стратегия сочетания всех альтернатив, которой придерживаются крупные фирмы, активно действующие в нескольких отраслях. Эта стратегия представляет собой сочетание рассмотренных альтернатив – ограниченного роста, роста и сокращения. Этой стратегии придерживаются, как правило, крупные организации, которые активно функционируют в нескольких отраслях.

Например, фирма может продать или ликвидировать одно из своих производств и взамен приобрести одно или несколько других.

Каждая базовая стратегия имеет множество альтернативных вариантов. Стратегия роста может осуществляться путем приобретения другой фирмы (внешний рост) или путем значительного расширения ассортимента выпускаемой продукции (внутренний рост). Стратегия сокращения имеет следующие альтернативы: ликвидация – самый радикальный вариант, когда организация перестает существовать; отсечение лишнего, при котором фирма ликвидирует или реперофилирует свои неэффективные подразделения.

Кроме изложенного подхода можно выделить также иные виды маркетинговых стратегий.

Так, по мнению Ф. Котлера, фирма в конкурентной борьбе может играть одну из 4 ролей. Стратегия маркетинга определяется положением компании на рынке, является ли она лидером, претендентом, последователем или занимает иную нишу:

1. *Лидер* (доля на рынке порядка 40 %). Лидеру принадлежит наибольшая доля рынка определенного продукта. Для того чтобы упрочить доминирующее положение, лидеру необходимо стремиться к расширению рынка в целом, привлекая новых потребителей, находя новые способы потребления и применения продукции. Для защиты своей доли рынка лидер использует стратегии позиционной, фланговой и мобильной обороны, упреждающих ударов и отражения атаки, вынужденного сокращения. Большинство лидеров рынка стремятся лишить конкурентов самой возможности перехода в наступление.

2. *Претендент на лидерство* (доля на рынке около 30 %). Такая компания агрессивно атакует лидера и других конкурентов. В рамках специальных стратегий претендент может использовать следующие варианты атак:

- «фронтальная атака» – ведется по многим направлениям (новым товарам и ценам, рекламе и сбыту), эта атака требует значительных ресурсов;

- «окружение» – попытка атаковать всю или значительную рыночную территорию рынка;

- «обход» – переход к производству принципиально новых товаров, освоению новых рынков;

- «атака гориллы» – небольшие порывистые атаки не совсем корректными методами.

3. *Последователь* (доля 20 %) – компания, которая стремится сохранить свою долю рынка и обойти все мели. Однако даже последователи должны придерживаться стратегий, направленных на поддержание и увеличения доли рынка. Последователь может играть роли подражателя или двойника.

4. *Окопавшийся в рыночной нише* (доля 10 %) – обслуживает небольшой сегмент рынка, до которого нет дела крупным фирмам. Традиционно эту роль играл малый бизнес, сегодня стратегию ниш испол-

зуют и крупные компании. Ключ к нишам – специализация. Компании, ориентирующиеся в нишах, выбирают одну или несколько областей специализации: по конечным пользователям, по вертикали, в зависимости от размеров клиентов, на особых клиентах, по географическому принципу, по продукту, по индивидуальному обслуживанию покупателей, на определенном соотношении качество/цена, на обслуживании, на каналах распределения. Несколько ниш предпочтительнее одной.

Помимо уже описанных типов стратегий существуют 3 основных подхода к выработке стратегии поведения фирмы на рынке, введенных М. Портером:

1. *Лидерство в минимизации издержек*: снижение собственных издержек по сравнению с затратами конкурентов путем контроля над затратами, регулирования размера предприятия и объема продукции. При более низких затратах предприятие может поддерживать приемлемый уровень прибылей, хотя цены у него ниже, чем у конкурентов.

2. *Дифференциация*: направлена на то, чтобы поставить на рынок товары и услуги, по своим качествам более привлекательные для потребителей, чем конкурирующая продукция.

3. *Фокусирование*: предприятие целенаправленно ориентируется на какую-то группу потребителей или на ограниченную часть ассортимента продукции. У стратегии фокуса есть 2 варианта: фокусирование на затратах и фокусирование на дифференциации. Пример первого варианта – предприятие, которое ограничивает свой ассортимент несколькими видами, но производит их с высокой эффективностью. Примером второго варианта может служить предприятие, выпускающее специализированное оборудование по многим странам.

Анализ конкурентной обстановки и определение положения в ней организации предполагают выявление сложности и динамизма конкурентной среды. Универсальным методом такого анализа является модель пяти сил М. Портера и анализ затрат конкурентов. Модель пяти сил предполагает проведение структурного анализа на основе определения интенсивности конкуренции и исследования угрозы проникновения на рынок потенциальных конкурентов, власти покупателей, власти поставщиков, угрозы со стороны заменителей товара или услуги. Анализ затрат конкурентов сводится к выяснению стратегических факторов, управляющих затратами, собственно анализу затрат и моделированию затрат конкурентов.

Следует также отметить, что исследованием различных стратегий занимались А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд, по мнению которых все маркетинговые стратегии можно разделить на наступательные, оборонительные и стратегии вертикальной интеграции:

1. *Наступательные стратегии* применяются для сохранения конкурентного преимущества. Конкурентное преимущество обычно достигается за счет использования творческой наступательной стратегии, которой конкурентам не так просто противостоять.

Выделяется шесть основных типов наступательной стратегии: действия, направленные на то, чтобы противостоять сильным сторонам конкурента или превзойти их; действия, направленные на, использование слабостей конкурента; одновременно наступление на нескольких фронтах; захват незанятых пространств; партизанская война; упреждающие удары.

2. *Оборонительные стратегии* служат для защиты конкурентного преимущества и имеют целью удержать свою рыночную позицию, снизить риск быть атакованным, перенести атаку конкурента с меньшими потерями, оказать давление на бросающих вызов, чтобы переориентировать их на борьбу с другими конкурентами.

Существует несколько путей, позволяющих защитить конкурентное преимущество. Один из подходов состоит в попытке помешать конкурентам начать наступательные действия. Второй подход к оборонительной стратегии состоит в доведении до сведения конкурентов, что их действия не останутся без ответа, и фирма готова к атаке.

3. *Стратегия вертикальной интеграции*. Сущность этой стратегии заключается в том, что фирмы могут расширить свою деятельность по направлению к поставщикам (назад) или по направлению к потребителю (вперед).

Стратегии вертикальной интеграции могут преследовать цель полной интеграции в отрасли или частичной интеграции (создавая позиции на наиболее важных этапах отраслевой цепочки ценностей). Компания может осуществлять вертикальную интеграцию, начиная собственные действия в других звеньях отраслевой цепочки или приобретая фирмы, уже работающие в этой сфере, чтобы они были ближе к компании.

Таким образом, маркетинговые стратегии определяют направления деятельности предприятия на рынке, исходя из сложившихся условий внутренней и внешней среды, и служат целям его стратегического развития.

Конкурентная позиция компании и ее стратегические задачи являются основными факторами формирования маркетинговой стратегии. Рассмотрим эти факторы применительно к формированию маркетинговой стратегии группы компаний «Владхлеб», являющейся лидером рынка хлебобулочных изделий Приморского края (по данным статистики, объем производства предприятий, входящих в холдинг, составляет порядка 80 % производства хлеба и хлебобулочных изделий в г. Владивостоке и более 30 % краевого производства).

Миссия группы компаний «Владхлеб» – обеспечение населения Дальнего Востока качественной продукцией на уровне мировых стандартов путем внедрения новейших технологий в производстве и управлении.

При этом своей долгосрочной целью предприятия ставят лидерство в области производства высококачественной хлебобулочной и кондитерской продукции.

Стратегия развития компаний состоит из следующих ключевых компонентов:

- концентрация усилий на удовлетворении потребностей покупателей. Группа компаний «Владхлеб» увеличивает производство наиболее востребованных сортов хлеба, чтобы добиться эффективного роста компаний;

- применение самых передовых достижений. Компании выявляют и внедряют наиболее эффективные новаторские идеи в области производства и продаж, которые помогают уменьшить затраты, улучшить качество хлеба, а также увеличить объемы продаж;

- инвестиции в новые технологии. «Владхлеб» вкладывает деньги в новейшие средства производства и маркетинга, которые позволяют улучшить качество продукта, одновременно сокращая издержки.

Анализ рынка хлебобулочных изделий в России показывает, что идет смещение производства именно в сторону изделий небольшого развеса с улучшенными вкусовыми качествами.

Прогнозируя будущее группы компаний «Владхлеб» в Приморском крае и Владивостоке, следует отметить, что развитие рынка хлебобулочных изделий имеет хорошие перспективы. Успех производственно-торговой компании определяется в первую очередь тем доверием, которое испытывают покупатели к ее продукции. Особенно важно это утверждение для тех фирм, которые занимаются производством продуктов питания, обладающих неэластичным спросом.

Секрет успеха рассматриваемых предприятий заключается в традиционно высоком качестве выпускаемой продукции; постоянном развитии, обновлении производственной базы и ассортимента. Творческий подход к вопросам производства – основа корпоративной культуры, которую принимает каждый сотрудник «Владхлеба».

При этом постоянным клиентам предприятия предоставляют скидки, величина которых зависит от объема продукции, своевременности расчета за нее, а также вида транспортировки. В каждом случае расчет скидки индивидуален.

В этой связи необходимо отметить, что основными факторами формирования маркетинговой стратегии рассматриваемых предприятий являются конкурентная позиция компаний и их стратегические задачи. При этом конкурентная позиция определяется сферой деятельности (рынки, которые предполагается обслуживать, и потребительские сегменты, которые необходимо захватить), конкурентными преимуществами (позиция, которая отличает данный бизнес от бизнеса конкурентов), видами деятельности (масштаб и размах видов деятельности, которые необходимо осуществлять) и доступностью рынка (наличие коммуникаций и каналов входа на рынок). Стратегические задачи определяются миссией компании, стратегическими целями на перспективу и принятыми корпоративными ценностями.

Анализ действующих маркетинговых стратегий предприятий холдинга позволяет заметить, что ассортимент выпускаемой продукции «Владхлеб» достаточно широк и представлен тремя группами изделий:



основными, лечебно-профилактическими и элитными хлебами. Каждая из названных групп, в свою очередь, включает от 10 до 15 наименований хлеба, которые постоянно обновляются, что является хорошим показателем развития предприятий и их пристального внимания к ассортименту выпускаемого хлеба. Важно отметить, что при разработке новых видов хлеба предприятия ориентируются на потребительский спрос, учитывают пожелания потребителей продукции, что отражает принцип ориентации на потребителей и соответствует требованиям рынка. Все вышеизложенное, а также стабильные финансовые результаты деятельности и повышающаяся рентабельность товарной продукции в совокупности указывают на то, что предприятия придерживаются правильной маркетинговой стратегии, соответствующей масштабам деятельности и стратегическим направлениям развития компании.

Вместе с тем наблюдается сокращение производства по отдельным массовым видам хлеба, например, по хлебу «подольскому», из-за сильной конкуренции со стороны малых пекарен и хлебозаводов, а также ряда недостатков в маркетинговой политике предприятия, которые обобщены на основе анализа рыночной информации и представлены в таблице.

### **Основные недостатки маркетинговой стратегии группы компаний «Владхлеб» и пути их устранения**

Недостатки маркетинговой стратегии предприятия	Пути совершенствования маркетинговой стратегии предприятия
1	2
1. <i>Предприятия уделяют недостаточное внимание маркировке продукции и отражению особенностей того или иного вида хлеба</i> - практически все хлеба основной группы имеют краткие характеристики: «ржанопшеничный сорт хлеба, вырабатывается из смеси ржаной и пшеничной муки», без выделения особенностей, отличающих один сорт хлеба от другого. Это приводит к путанице потребителя и снижению потребления новых сортов хлеба, которые, по его мнению, ничем не отличаются от традиционных (например, хлеба подольского)	1. <i>Расширить рекламу в СМИ новых сортов хлеба с обязательным указанием на отличие нового сорта от уже существующих, выделением особенностей состава и рецептуры нового вида хлеба, благодаря которым он приобрел новые полезные свойства или вкусовые качества. Для акцентирования внимания на данной информации целесообразно выпускать рекламные буклеты, которые в красочной и краткой форме характеризуют основной ассортимент. Возможно также проведение дегустаций в крупных торговых точках большой посещаемости вновь разработанных сортов хлеба, для закрепления информации о новинках дегустацией необходимо сопровождать раздачей рекламных листовок</i>
2. <i>Компании недостаточно информируют потребителей о своих технологиях производства, выгодно отличающих их от конкурентов. Так,</i>	2. <i>Необходимо в рекламе и маркировке товара уделять особое внимание технологиям производства, выгодно отличающим исследуемое предприятие от</i>

Продолжение таблицы

1	2
<p>информацию о том, что один из самых массовых сортов хлеба, дающий 45-50 тонн производства в сутки – хлеб подольский – производится предприятием по традиционной русской технологии, с добавлением жидких дрожжей, что удлиняет время приготовления хлеба, но при этом улучшает его вкусовые характеристики, можно увидеть только на официальном сайте группы компаний «Владхлеб», что значительно сужает круг потенциальных покупателей данного вида хлеба у исследуемого предприятия</p>	<p>других (например, технология производства хлеба подольского), тем самым позиционируя предприятие лидером в области высокого качества товара и лучших вкусовых характеристик. Особое внимание следует также уделять видам хлеба, рецептура которых разрабатывается или улучшается технологами предприятия, как фирменной продукции, которую может производить только предприятие, имеющее высокое качество товара и стремящееся к его постоянному улучшению</p>
<p>3. Основная часть продукции имеет расфасовку по 0,35-0,65 кг, что сдерживает потребительский спрос из-за высокой цены и большой массы изделия, не отражающей ежедневную потребность в свежем хлебе, особенно в отношении новых, а также элитных и лечебных сортов хлеба</p>	<p>3. Рекомендуется уменьшить расфасовку отдельных видов хлеба, особенно лечебно-профилактических и элитных, до 0,20-0,25 кг или выпускать пробные партии хлебов предложенной массы для того, чтобы предоставить возможность потребителям пробовать новые сорта хлеба и покупать их по более низкой цене (за счет меньшей массы), что позволит увеличить спрос на них</p>
<p>4. Недостаточная реклама новинок продукции в средствах массовой информации. Сообщения о выпуске новой продукции регулярно приводятся только на официальном сайте «Владхлеб», поэтому новые сорта хлеба не воспринимаются большей частью населения (так как информация на маркировке не отражает принципиальных особенностей нового сорта хлеба, а также не содержит указания на то, что это новинка) и не пользуются высоким спросом. Это может привести к неоправданному снижению производства отдельных сортов хлеба как реакции производителя на потребительский спрос</p>	<p>4. Отражение особенностей новых сортов хлеба на маркировке товара, при этом они должны быть выделены на общем фоне для лучшего восприятия потребителем. На маркировке вновь разработанных видов хлеба целесообразно помещать яркую бросающуюся в глаза надпись «НОВИНКА», что будет способствовать проявлению большего интереса со стороны покупателей</p>
<p>5. Недостаточное внимание в рекламе и на маркировке товара уделено полезным свойствам хлеба. Среди изделий исследуемого предприятия влияние хлеба на жизнедеятельность человека отмечено только у лечебно-</p>	<p>5. Маркировка товара должна отражать полезный эффект от потребления хлеба, содержание в нем витаминов, минеральных и других веществ. По нашему мнению, такая маркировка должна присутствовать на основных</p>

Окончание таблицы

1	2
профилактических видов хлеба и отчасти у элитных сортов. Хлеба основного ассортимента не имеют такой информации	видах хлеба, так как хлеб – это основной источник витаминов и минеральных веществ, о чем необходимо информировать потребителей
6. Удорожание хлеба при промышленной нарезке составляет 1,0-1,5 руб. (по данным исследования розничных цен). В настоящее время предприятия стремятся к увеличению доли хлебов, выпускаемых в нарезке	6. Необходимо ограничить или отказаться от нарезки лечебно-профилактических сортов хлеба, так как эти хлеба требуются большей части населения, которая не всегда может себе позволить покупать дорогой лечебный хлеб. Отказ от нарезки и уменьшение расфасовки такого хлеба до 0,20-0,25 кг позволит снизить его цену, обеспечить более частое приобретение и охватить большую часть потребителей

По нашему мнению, указанные мероприятия должны способствовать улучшению маркетинговой политики и стратегии предприятий, росту спроса на продукцию и, как следствие, увеличению их доли рынка и прибыльности работы.

### Библиографический список

1. Диксон П. Стратегический маркетинг. М.: Дело и сервис, 2001. 215 с.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2002. 590 с.
3. Кузин Б., Юрьев В, Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. СПб.: Питер, 2001. 432 с.
4. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. СПб.: Наука, 1996. 230 с.
5. Ландау О. Стратегический план маркетинга. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.cfin.ru>
6. Мельничук Д.В. Методологические аспекты подготовки корпоративного стратегического плана // Маркетинг. 2006. № 6. С. 40-49.
7. Панкрухин А.П. Маркетинговые стратегии // Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 5. С. 108-125.
8. Портер М. Стратегия и интернет // Искусство управления. 2007. № 4. С. 52-77.
9. Саверычев А. Стратегии международного маркетинга // Человек и труд. 2008. № 10. С. 65-68.
10. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: ЮНИТИ, 2006. 924 с.

**Я.С. Даримова, Дальрыбвтуз, Владивосток**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

*Рассмотрены и обобщены различные методы и подходы оценки рисков предпринимательских структур с целью дальнейшего принятия управленческих решений.*

В предпринимательской деятельности рисковая ситуация связана с понятиями собственности, прибыли и вероятности потерь. Предприниматель может понести потери в виде дополнительных расходов, не предусмотренных прогнозом, программой его действий или может получить доходы ниже того уровня, на который он рассчитывал. Снижение величины предполагаемого дохода, или упущенная выгода, также входит в категорию риска. Риск возникает в том случае, когда решение выработывается в условиях неопределенности или осуществляется выбор из нескольких трудно сопоставимых вариантов. В этих условиях требуется оценить вероятность достижения заданного результата и выявить возможность неудачи.

Оценка риска может производиться с позиций объективного и субъективного подходов. Поскольку риск проявляется как некоторый результат случайного неблагоприятного события, то мерой его возможности считается вероятность. В связи с тем, что хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность в условиях неопределенности, выявление вероятности становится одной из главных проблем риск-менеджмента, которая лежит в основе большинства подходов и методов в оценке риска.

При объективном подходе понятие вероятности рассматривается как предельная частота при бесконечном числе опытов. Оценка вероятности здесь производится при помощи расчета частоты положительного исхода некоторого события. Это становится возможным тогда, когда можно точно определить общее число исходов и число благоприятных исходов, т.е. в том случае, если исследователь имеет в своем распоряжении ретроспективные данные наблюдений некоторых явлений. В данном случае имеет место статистическая обработка данных.

Субъективный подход ориентирован на мнение специалиста, которое основано на той совокупности информации, которой он располагает. При этом подходе вероятность определяется на основе субъективных критериев, которые выбираются вследствие личного опыта, мнения, рыночных наблюдений специалиста. Понятно, что разные люди, имея различный опыт, дадут различные оценки рисковым событиям, в результате чего возникает проблема принятия решения по поводу участия в инвестициях или хозяйственных операциях. Справиться с этой

проблемой в рамках субъективного подхода позволяют методы экспертной оценки.

В настоящее время в литературе опубликовано много информации о различных подходах и методах к оценке предпринимательских рисков. Природа того или иного подхода находится в прямой зависимости от определения риска, которое может быть ориентировано на вероятность рискового события, на вероятность потерь, на оценку величины возможных потерь или учитывать совокупность различных факторов.

Кроме того, исследования в этой области очень зависят от природы объекта исследования, который является источником риска. Например, подходы к оценке риска инвестиционного проекта, биржевых сделок на валютном, фондовом и товарном рынках и в ходе обычных «бытовых» хозяйственных операций предпринимательской структуры существенно отличаются друг от друга. Следует отметить, что в настоящее время подавляющее большинство исследований в этой области направлено на оценку рисков инвестиционных проектов и биржевых сделок, и очень мало внимания уделяется оценке рисков реальных хозяйственных операций в малом и среднем бизнесе.

Инструментарий исследования и оценки предпринимательских рисков является очень обширным. Все подходы и методы, которые используются в этой области, можно объединить в три группы:

- экономико-статистические;
- экспертные;
- аналоговые.

Наиболее обширной здесь является группа экономико-статистических методов. Одним из наиболее часто встречающихся и используемых здесь подходов является подход, который можно назвать «классическим». В этом подходе в основе оценки предпринимательского риска лежит идея о том, что любой финансовый или реальный инвестиционный проект, любая хозяйственная операция в результате вложения денежных средств могут не оправдать ожиданий предпринимателя, т.е. значение некоторого доходного показателя окажется ниже ожидаемого. Такая постановка вопроса наиболее распространена в литературе и сразу ориентирует исследователя на некоторую усредненную ожидаемую величину доходного показателя и усредненную возможную величину отклонения этого показателя от его средней величины. Для оценки риска вложений в хозяйственную операцию в качестве доходных показателей используются доход, доходность, прибыль. Для оценки риска инвестиционного проекта в качестве доходных показателей используются чистый приведенный доход (NPV) и внутренняя норма доходности (IRR).

Измерители показателей в классическом подходе математически выражаются следующим образом (например, для IRR и прибыли):

1. Средневзвешенная и средняя величины внутренней нормы доходности (IRR) при прогнозировании и статистической обработке данных в инвестиционных проектах определяются по формулам соответственно

$$ERR = \sum_{i=1}^n p_i IRR \quad \text{и} \quad ARR = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n IRR_i ,$$

где  $n$  – число возможных ситуаций.

2. Среднеквадратическое отклонение прибыли при прогнозировании и при статистической обработке данных рассчитываются по формулам соответственно (для оценки в абсолютном измерении)

$$Q = \sqrt{\sum (R_i - \bar{R})^2 p_i} \quad \text{и} \quad Q = \frac{1}{n} \sqrt{\sum (R_i - \bar{R})^2} ,$$

где  $R_i$  – возможное значение прибыли в  $i$ -м случае;  $R$  – математическое ожидание прибыли.

3. Коэффициент вариации показывает отклонение значения доходного показателя от его средней величины в относительном измерении и выражается формулой

$$CV = \frac{Q}{R} .$$

Другой взгляд на проблему оценки предпринимательского риска представляют следующие подходы к оценке риска:

1. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов с позиций оценки затрат на антирисковые мероприятия (разработаны М.В. Грачевой).

2. Методы вероятностного имитационного моделирования для оценки рисков (разработаны А.Г. Новокрещеновой).

*К первой группе* подходов и методов относятся:

- модель оценки эффективности проекта с учетом антирисковых мероприятий;

- модель оптимизации интегральных антирисковых затрат;

- модель оптимизации интегральных внешних и внутренних затрат.

Общая идея оценки риска по первой модели (модели оценки эффективности проекта с учетом антирисковых мероприятий) сводится к тому, что рискованные потери отождествляются с затратами на антирисковые мероприятия в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта. При предварительной оценке инвестиций рассматривается необходимость достижения баланса между ожидаемой выгодой (чистым доходом или чистым денежным потоком по проекту – PV) и величиной возможных потерь. Риск считается явлением управляемым, и возможные потери ассоциируются с затратами на антирисковые мероприятия. Текущая оценка финансового результата реализации проекта (величина чистого денежного потока) – оценка выгоды – строится во временном разрезе, т.е. для её расчета необходим инструмент дисконтирования.

Идея построения второй модели (модели оптимизации интегральных рисков затрат) аналогична первой модели с той лишь разницей, что в ней не рассматривается баланс дохода и расхода, а просто рассчитываются совокупные затраты на антирисковые мероприятия. Эта же модель может быть представлена в виде расширенной структуры с показателями дополнительных затрат по техническим, экономическим и социально-политическим проявлениям риска.

Идея, аналогичная идее второй модели, заложена и в третьей модели (модели оптимизации интегральных внешних и внутренних затрат). В ней также не рассматривается баланс дохода и расхода, а просто рассчитываются совокупные затраты на антирисковые мероприятия (общая сумма приведенного отрицательного денежного потока). Но структура расходов здесь существенно отличается от предыдущей модели. Она представляет собой приведенную сумму внешних и внутренних рисков затрат.

*Ко второй группе* подходов относятся:

- базовая вероятностная имитационная модель расчета эффективности проекта без учета источников финансирования;

- вероятностная имитационная модель расчета эффективности проекта с учетом источников финансирования для каждого участника проекта;

- вероятностная имитационная модель расчета эффективности проекта для акционеров;

- вероятностная имитационная модель расчета эффективности проекта для кредиторов;

- вероятностная имитационная модель расчета эффективности проекта для расчета доходов государства.

Во всех этих моделях основной оценки предпринимательского риска является оценка эффективности инвестиционного проекта. В качестве наиболее общего показателя эффективности здесь используется чистый приведенный доход (NPV). Идея оценки риска здесь сводится к оценке вероятности появления отрицательного значения NPV. Для оценки вероятности применяется метод Монте-Карло. Этот метод позволяет имитировать процесс реализации проекта с помощью разыгрывания в определенном наборе испытаний значений параметров проекта, являющихся случайными величинами и влияющих на конечный результат – на величину NPV.

Представленные модели имеют ряд общих недостатков:

- изначальная полная ориентация на управляемость рисков не учитывает систематических (т.е. неуправляемых) факторов риска, что нарушает оценку баланса доходной и расходной частей и делает оценку риска по данным моделям недостаточно точной;

- в большинстве из этих моделей допущена серьезная неточность. В указанном виде рассчитываются математические ожидания показателя PV, а не NPV. Для получения показателя NPV из математического ожидания PV необходимо вычесть инвестиционные затраты;

- все указанные модели по своей математической природе не являются моделями поиска оптимального решения, поэтому они не могут считаться оптимизационными моделями, а их результаты – оптимальными;

- указанные модели являются слишком общим представлением о рисковом событиях и возможностях оценки рисков. При более детальном рассмотрении они сводятся к указанной выше классической модели.

Следующей группой подходов и методов является группа экспертных оценок. К методам этой группы относятся:

- вопросники;
- SWOT-анализ;
- роза рисков;
- спираль рисков;
- оценка риска стадии проекта;
- метод Дельфи.

Все эти методы относятся к субъективному подходу оценки риска, т.е. полагаются на мнение одного или нескольких специалистов, основанное на их личном опыте, заключениях, выводах.

Методики экспертных оценок имеют в своем распоряжении математические, статистические и логические методы, позволяющие произвести качественный и количественный анализ полученных в результате опроса данных. Вышеперечисленные методы можно охарактеризовать следующим образом:

1. Метод вопросников служит для осуществления качественного анализа оценки рисков инвестиционного проекта и имеет в своем распоряжении методы количественной оценки. Это позволяет производить интегральную оценку в специализированном программном продукте фирмы «Про-Инвест Консалтинг» - Questionaire & Risk.

Достоинства метода:

- нет необходимости в наличии строгих исходных данных;
- есть методики проведения опроса и компьютерной обработки результатов;
- имеется возможность проведения оценочных опросов до оценки эффективности проекта.

Недостатки метода:

- субъективность оценок;
- сложность привлечения независимых экспертов.

Алгоритм процесса экспертной оценки:

1-й шаг: Аппарат управления проектом (предприятием) разрабатывает оценочные критерии в форме анкет с вопросами.

2-й шаг: По каждому вопросу критерия разрабатывается весовая шкала, которая не сообщается экспертам.

3-й шаг: По каждому вопросу критерия разрабатывается набор ответов и шкала весов ответов, которые тоже неизвестны экспертам.

4-й шаг: Ознакомление экспертов с полной информацией о проекте.

5-й шаг: Проведение экспертизы, т.е. эксперты независимо друг от друга заполняют анкеты, давая ответы на вопросы, и проставляя оценки.



6-й шаг: Анкеты подвергаются обработке с помощью специализированных компьютерных программ, и формируется результат в виде отчета для принятия решений.

2. SWOT-анализ (аббревиатура английских слов: сила, слабость, возможность и угроза) - один из самых доступных методов среди экспертных оценок. Это метод качественной оценки, идея которого заключается в сравнении противоположных характеристик инвестиционного проекта. Экспертиза проводится в следующем порядке:

- по ходу экспертизы выявляются такие сильные характеристики проекта, как опыт персонала, способность специалистов предприятия к быстрому освоению и применению новых технологий, наличие на предприятии современного мощного оборудования и пр.;

- далее эксперты изучают и выявляют слабые характеристики, такие как ненадежность источников денежных средств, слабое знание конъюнктуры рынка (спроса и предложения) и пр.;

- производится изучение возможностей проекта при реализации его на предприятии. Причем очень важны не только исходные возможности проекта, но и открывающиеся дополнительно по ходу его реализации;

- выявляются и оцениваются факторы, мешающие осуществлению проекта, ставящие его под угрозу срыва;

- все полученные в результате изучения проекта данные сводятся в таблицу и подвергаются тщательному анализу. Анализ заключается в обработке данных на основе сравнения сильных и слабых характеристик, возможностей и угроз;

- на основании анализа вырабатывается комплекс выводов и заключений о рисках проекта и мерах защиты от них.

3. Методы «Роза рисков» и «Спираль рисков», по сути, являются одним развитием другого, и оба - наглядным примером экспертной оценки проекта. Они представляются в виде круговых диаграмм, порядок построения которых сводится к следующим действиям:

- на листе чертится окружность и разбивается на равные дуги по количеству оцениваемых характеристик. Наименования характеристик помечаются здесь же возле соответствующих отметок на окружности;

- от центра окружности проводятся радиусы к отметкам характеристик. Каждый радиус соответствует определенной характеристике проекта;

- длина радиуса принимается за единицу, и на каждом радиусе делается отметка доли от единицы, которая соответствует оценке экспертов данной характеристики;

- точки на радиусах последовательно соединяются между собой по кругу в Розе рисков, или предварительно ранжируются и после этого соединяются в Спираль рисков.

В результате этих действий получается наглядная и готовая к анализу диаграмма, по которой можно сделать вывод о наиболее рискованных характеристиках.

4. Метод оценки риска стадии проекта основан на доминанте расчетной части процесса при обработке опросных листов. Идея метода

состоит в том, чтобы получить как можно больше разнообразной информации, а затем добиться наибольшей объективности результатов оценки рисков за счет использования объективных методов статистической обработки данных. Последовательность действий при осуществлении этого метода следующая:

- выявляются все возможные и известные риски проекта;
- формируется 100-балльная шкала оценки рисков, и производится их оценка – определяется предельный уровень каждого риска;
- формируется десятибалльная шкала для дифференциальной оценки уровня компетентности экспертов и производится эта оценка;
- выбираются критерии оценки опасности каждого риска для реализации проекта, и определяется их уровень;
- разрабатывается и используется специальная форма экспертного листа, который используется для сбора и обработки вышеуказанной информации;
- разрабатывается и используется форма балльной экспертной таблицы оценки рисков, в которую сводятся результаты обработки данных с экспертных листов;
- разрабатываются мероприятия по снижению уровня или нейтрализации рисков.

5. Метод Дельфи дополняет описанные ранее методы экспертных оценок факторами изолированности экспертов и управляемой обратной связи. Это значит, что эксперты работают, не общаясь друг с другом, но после соответствующего анализа и обработки результатов экспертизы им сообщается информация по смежным экспертным оценкам. После этого экспертиза может быть проведена вторично. Таким образом, с одной стороны, нет зависимости мнений друг от друга, а с другой – дается возможность снятия сомнений и корректировки (уточнения) оценки.

Экспертный подход, как и другие подходы, имеет свои достоинства и недостатки. К важным и несомненным достоинствам следует отнести тот факт, что опытность и компетентность экспертов позволяют им целенаправленно выявлять факторы поведения рынка, а затем формализовать свои мнения в виде пригодных для обработки данных. Это очень полезно, в частности, для оценки вероятностных процессов, где происходит задание неизвестного закона распределения дискретной случайной величины, основанное на наблюдениях экспертов.

Недостатком этого подхода продолжает оставаться субъективность оценок, которую можно попытаться снизить за счет увеличения количества данных и применения объективных методов анализа.

Аналоговый подход сводится к методу аналогий, суть которого заключается в изучении информации об аналогичных проектах, которые были реализованы предприятием в прошлом. Это делается с целью расчета величин характеристик, влияющих на потери.

Этот метод используется, как правило, в тех случаях, когда сложно или невозможно использовать другие методы. Применение этого метода имеет смысл только после завершения аналогичного проекта.

Тогда анализ ретроспективных данных становится абсолютно достоверным. Однако надо учитывать, что применимость результатов такого анализа не всегда правомерна, так как ситуация для данного проекта по сравнению с ретроспективной уже «ушла», и условия хозяйственной деятельности иные.

### **Библиографический список**

1. *Гмурман В.Е.* Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Высш. шк., 2002.
2. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
3. Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник / Под ред. М.В. Грачевой. М.: ЮНИТИ, 2001.
4. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент. М.: Перспектива, 2004.
5. *Тактаров Г.А., Григорьев Е.М.* Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. М.: Финансы и статистика, 2007. 256 с.

УДК 336

**И.В. Зуев, Л.А. Сахарова, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС**

*Функционирование национальной экономики базируется на экономических ресурсах, где одним из них выступает предпринимательство, которое способно качественно изменить подход к производству конечного продукта экономической деятельности.*

Предпринимательство – одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. Предпринимательство – это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности [1, с. 247].

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону, предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т.д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по

цене, ему пока неизвестной [2, с. 328]. Отсюда следует, что риск – главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении «предложения» в соответствие со «спросом» на различных товарных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т.п. [1, с. 197].

В отечественной экономической литературе мнения о характере предпринимательской деятельности в целом совпадают с западными. Российские экономисты XIX-XX вв. [3, с. 532], давая свои определения понятию «предприниматель», подчеркивали цель деятельности – получение прибыли, и особенности ведения экономических операций – за счет своих средств и на свой риск. В современной отечественной литературе встречаются различные определения рассматриваемого экономического явления – от кратких до весьма обстоятельных.

Предпринимательство – особая деятельность, ставящая целью создание предприятия, которое ориентировано на получение прибыли, что относится ко всем видам бизнеса. Оно представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами [3, с. 321].

Как экономическая категория предпринимательство характеризуется установлением субъектов и объектов хозяйственной деятельности. Предприниматель берет на себя инициативу соединения основных факторов производства (природных ресурсов, труда и капитала) в единый процесс товаров и услуг с целью получения прибыли. Осуществление наиболее эффективной комбинации этих факторов производства с целью получения максимального дохода является объектом предпринимательства. Кроме этого объектом предпринимательства сегодня является не только производственная, но и инновационная, торгово-закупочная, посредническая деятельность, операции с ценными бумагами.

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства) – природных, трудовых, капитальных (в виде реального капитала, т.е. в формах средств производства, финансовой (денежной), предпринимательских, а также научных (научно-технических, информационных) знаний. В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики или региона мира, или всей мировой экономики и в настоящее время предпринимательский ресурс становится все более важным экономическим ресурсом.

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) – это способ-

ность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов – труда, земли, капитала, знаний – для осуществления хозяйственной деятельности [2, с. 339]. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители – предприниматели; его инфраструктура – рыночные институты, его этика и культура.

К предпринимателям относят владельцев компаний и менеджеров, не являющихся собственниками компаний, а также тех организаторов бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих. В русском языке у термина «предприниматель» есть два значения: капиталист, владеющий предприятием, и предприимчивый человек, делец. Таким образом, предприниматель – это лицо, занимающееся организацией экономических процессов на микроуровне. Границы слоя предпринимателей расплывчаты. Так, многие владельцы компаний не принимают реального участия в их управлении. Большинство менеджеров низшего звена являются в основном простыми исполнителями, а не организаторами экономических процессов, и поэтому они также не могут быть отнесены к предпринимателям. К ним нельзя отнести и чиновников государственных учреждений, хотя их деятельность оказывает серьезное воздействие на предпринимательство.

Одна из составляющих предпринимательского ресурса той или иной страны – это рыночная инфраструктура, т.е. такие институты и нормы рыночной экономики, как биржи и банки, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические фирмы, суды, государственные экономические органы, хозяйственное законодательство.

Накопительной частью национального предпринимательского потенциала являются этика и культура, сам предпринимательский дух общества. Если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, а культура предпринимательства имеет длительную историю, и значительная часть общества стремится к ней, то подобная атмосфера способствует изобилию предпринимательского ресурса в стране.

В целом можно сделать вывод, что в той или иной стране предпринимательский ресурс обилен, если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательские этика и культура, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству, а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают, прежде всего, развитые страны, большинство из которых взращивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка и другие переселенческие страны), а также некоторые из новых развитых и новых индустриальных стран с глубокими торговыми традициями (это, прежде всего, государства Восточной и Юго-Восточной Азии).

Мировой опыт также показал, что предпринимательские способности наиболее эффективно реализуются в указанных странах, если сильная степень либерализации хозяйственной деятельности сочета-

ется с высокой эффективностью государственных институтов, а также активной государственной поддержкой мелкого и среднего предпринимательства и политики поощрения конкуренции на внутреннем рынке.

В целом предпринимательский ресурс можно охарактеризовать как особый механизм реализации предпринимательских способностей людей, основанный на действующей модели рыночной экономики.

Уникальность значения предпринимательского потенциала состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, капитал, земля, наука. Инициатива, риск и умения предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой, их экономические достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиционная активность, технологические нововведения напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала. Так, экономический курс, ориентированный на поддержку предпринимательства, уменьшение государственных расходов и государственного регулирования, позволил США и ряду других западных стран весьма эффективно преодолеть многие экономические трудности 80-90-х гг.

Можно утверждать, что предпринимательская способность как ресурс более эффективно реализуется в условиях максимально либеральной экономической системы, не обремененной чрезмерной государственной бюрократией, имеющей также устоявшиеся предпринимательские традиции и соответствующее законодательное оформление. При этом очевидно, что залогом успешной реализации предпринимательского потенциала являются, прежде всего, сами предприниматели, их квалификация и уровень образования, способность брать на себя ответственность и инициативу, умение ориентироваться в высоко конкурентной среде, а также их чувство социальной ответственности.

В странах с высоким предпринимательским потенциалом важную роль обычно играет малый и средний бизнес, являющийся питательной средой предпринимательства, своего рода «кузницей» предпринимательских кадров. В США, например, 40 % ВВП создается на предприятиях малого и среднего бизнеса. Государство оказывает предпринимательству широкую поддержку. В стране наряду с поддерживающим предпринимательство федеральным органом – Администрацией малого бизнеса – при органах исполнительной власти на местах действуют 19 тыс. региональных комиссий по экономическому развитию, призванных способствовать развитию бизнеса в конкретном регионе, росту производства перспективных товаров и услуг, имеющих спрос в данной местности. Кроме того, в США в середине 90-х гг. действовало около 600 так называемых предпринимательских инкубаторов, т.е. специализированных государственных и полугосударственных учреждений, осуществляющих многоплановую поддержку вновь создающимся компаниям. Такой бизнес-инкубатор территориально объединяет новые компании под одной крышей и способствует их «выращиванию» и становлению.

Предпринимательская способность как ресурс имеет свою специфическую оплату – предпринимательский доход. В реальной хозяйственной жизни его трудно выделить, тем не менее, это не абстрактная экономическая категория. Предпринимательский доход – это та плата, которую получает предприниматель за свои организаторские способности по объединению и использованию экономических ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов, за хозяйственные инициативы (инновации) и монопольную рыночную власть.

В последнее время в странах с развитой рыночной экономикой предпринимательство переживает своеобразный «ренессанс». Все больше людей вовлекается в бизнес, начиная с собственного небольшого дела. Если в 50-е гг. в США ежегодно регистрировалось в среднем примерно 130 тыс. фирм, в 60-е – 220 тыс., в 70-е – 350 тыс., то в 80-е гг. ежегодно возникало в среднем до 600 тыс. фирм. Причина этого явления видится в результате действия, по меньшей мере, трех факторов.

Во-первых, это результат технического прогресса, научно-технической революции, в ходе которой была создана чрезвычайно производительная техника. Повысилась роль информатизации общества, значимость информационных услуг, которые могут предоставляться небольшими коллективами или предпринимателями, работающими индивидуально с персональным компьютером, в ряде случаев на дому.

Второй фактор, способствующий расцвету предпринимательства, – это усложнение индивидуальных и общественных потребностей людей. В основе этого – опять же технический прогресс: сегодняшняя эпоха отличается от других не только тем, как, какими орудиями труда производятся товары, но и тем, какие потребительские товары производятся. Потребности современного общества столь многообразны, что только предпринимательство с его гибкостью и быстрым реагированием способно их более или менее успешно удовлетворять. Запросы общества, направленные на удовлетворение потребностей, как раз и служат толчком к расширению сферы предпринимательской активности. Отвечая на эти запросы, предприниматели обеспечили рост эффективности производства, дали миру множество новинок.

В мелких фирмах, созданных талантливыми предприимчивыми людьми, появились первые автомобили, самолеты, кондиционеры, фотокамеры мгновенной фотографии, копировальные аппараты, аэрозольные баллончики, пенные огнетушители, застёжки-молнии, безопасные бритвы и многие-многие другие, ныне широко используемые товары. Сегодня много прогрессивных идей рождается и превращается в инновации именно в мелких фирмах, где дух предпринимательства особенно силен. Нововведения становятся двигателем роста, повышая значимость предпринимательства в обществе. В связи с тем, что экономика начинает характеризоваться все в большей степени процессом создания и распространения разнообразных новшеств во всех ее сферах, среди движущих сил экономического роста значительно возрастает роль не вещественных условий.

Третий фактор расцвета предпринимательства в последние годы – фактор политический. Развитие предпринимательства в США и других

странах с развитыми формами демократии и рыночной экономики свидетельствует о том, что старый корпоративный капитализм постепенно превращается в общество с гораздо большей степенью экономической свободы, чем ранее. Свобода в принятии решений и их реализации – это необходимое условие для предпринимательства. Она, разумеется, сопряжена с полной экономической ответственностью за результаты деятельности.

Если рыночная система зарекомендовала себя более эффективной сравнительно с командно-административной, если она может дать обществу несравненно больше, чем противоположная ей, если она обеспечивает более высокие темпы социально-экономического роста, если она выступает как одна из основ свободы личности в производственной сфере и вне ее, то наше возвращение на путь так называемого капиталистического развития является совершенно естественным. Правда, предпринимательство порождает много острых экономических и социальных проблем для всего общества (безработица, банкротство, неустойчивость хозяйственных связей и др.), однако результат того стоит.

В Приморском крае малые и средние предприятия являются основой всего предпринимательства в регионе. Следует выделить наиболее крупные сферы хозяйственной деятельности, а именно: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, оптовую и розничную торговлю, строительство, транспорт и связь, а также финансовую деятельность (табл. 1).

Таблица 1  
**Число малых предприятий по видам экономической деятельности**

Вид деятельности	2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	единиц	в % к итогу	единиц	в % к итогу	единиц	в % к итогу
Сельское хозяйство	587	3	600	3	747	3
Обрабатывающее производство	1844	10	1878	10	2257	10
Оптовая и розничная торговля	9788	49	9837	49	10753	48
Строительство	2152	11	2172	11	2471	11
Транспорт и связь	2051	10	2077	10	2399	11
Финансовая деятельность	3345	17	3348	17	3772	17
Всего	19767	100	19912	100	22399	100

Из данных таблицы следует, что в крупнейших сферах малого и среднего предпринимательства Приморского края наблюдается увеличение численности предприятий. Хотя следует отметить, что в 2008 г. приток численности предприятий является наименьшим. Очевидно, это связано с финансовым кризисом.

Отдельно следует выделить рыбодобывающую отрасль, так как она является ведущей в регионе (табл. 2). Приморье обладает крупнейшим в системе рыбной промышленности страны рыбохозяйствен-



ным комплексом, что объективно обусловлено имеющейся на Дальнем Востоке мощной сырьевой базой, геостратегическим положением края, наиболее благоприятными для бассейна климатическими условиями, наличием незамерзающих и выходящих на Транссибирскую магистраль морских рыбных портов, трудовых ресурсов.

Таблица 2

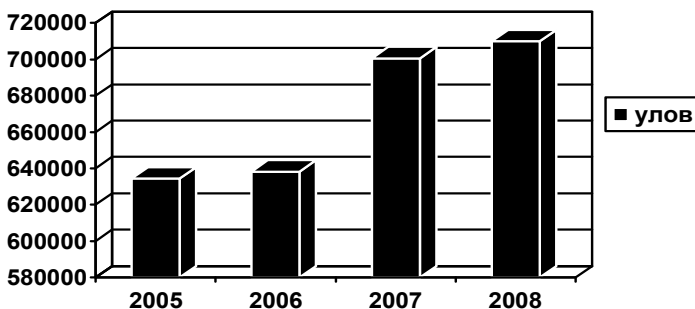
**Улов рыбы и добыча других морепродуктов, т**

Год	2005	2006	2007	2008
Улов	634341	638285	700640	710000

Доля края в общероссийском улове рыбы и добыче морепродуктов в 2007 г. составила около 21 %. Среди регионов Дальнего Востока край также занимает лидирующие позиции: по вылову – 32 %, по выпуску товарной пищевой рыбной продукции – более 27 %, по выпуску рыбных консервов – более 66 %.

Диаграмма (рисунок) явно свидетельствует об увеличении улова рыбы и других морепродуктов.

**Улов рыбы и добыча других морепродуктов, т.**



По данным Управления рыбного хозяйства Приморского края, прогнозные значения отдельных показателей выглядят следующим образом (табл. 3):

Данный прогноз основывается на увеличении количества предпринимательских структур в системе РХК.

Важным резервом сырьевой базы на Дальнем Востоке являются неиспользуемые длительное время ресурсы прибрежной зоны рыболовства и рыбы материкового склона.

Для реализации данной задачи необходимы предприятия с высокой степенью мобильности и гибкой структурой адаптации к рыночному спросу. Это под силу малому и среднему бизнесу, соответственно и предприятиям, которые могут усилить свой потенциал за счет внедрения инновационных решений, что характерно для малых предприятий.

Таблица 3

**Прогнозные значения отдельных показателей**

Наименование позиции	Прогноз				
	2009	2010	2011	2012	2013
Улов рыбы и морепродуктов, тыс. т, в % к 2007 г.	750 107,1	765 109,2	775 110,6	790 112,8	800 114,2
Товарная пищевая рыбная продукция, тыс. т, в % к 2007 г.	587,5 100,1	590,4 100,7	596 101,6	607 103,5	614 104,7
Объем товарного рыболовства, т, в % к 2007 г.	1326 121,3	1618 148,0	2023 1,9 раза	2603 2,4 раза	2803 2,6 раза

**Библиографический список**

1. *Бусыгин А.В.* Предпринимательство: учебник. М.: Дело, 2006. 536 с.
2. *Шевченко В.М.* Основы предпринимательства. М.: Финансы и статистика, 2003. 692 с.
3. *Булатов А.С.* Экономика. М.: Экономистъ, 2004. 894 с.
4. *Шаповалов В.Ф., Баукова Н.Г., Карпова М.И. и др.* Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник. Владивосток: Приморскстат, 2008. 318 с.
5. *Шаповалов В.Ф., Баукова Н.Г., Карпова М.И. и др.* Приморье: день за днем 2009. Владивосток: Приморскстат, 2009. 125 с.
6. *Шаповалов В.Ф., Баукова Н.Г., Карпова М.И. и др.* Рыбохозяйственный комплекс Приморского края. Владивосток: Приморскстат, 2008. 52 с.

УДК 33 + 639.2

**А.М. Кайко, М.Н. Лебедева, Дальрыбвтуз, Владивосток**

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

*Исследовано состояние рыбной отрасли в Приморском крае. Определена роль рыбохозяйственных предприятий в экономике, обозначены проблемы их функционирования. Рассмотрены основные направления по совершенствованию развития рыбного хозяйства Приморского края.*

Рыбное хозяйство, являясь многоотраслевым, глубокоинтегрированным комплексом, оказывает значительное влияние как на экономику регионов и России в целом, так и мировое рыболовство. В одних случа-

ях оно выступает как потребитель продукции, работ и услуг морского, железнодорожного и автомобильного транспорта, жидкого и твердого топлива, натуральных и синтетических материалов для изготовления орудий лова и др., в других - как поставщик рыбы и морепродуктов для населения, сырья и материалов для производства кормовой, технической, фармацевтической и другой продукции.

Для Дальнего Востока рыбная отрасль имеет особое значение, ведь рыбохозяйственные предприятия зачастую являются градообразующими, а рыбный промысел – одним из источников обеспечения жизнедеятельности населения. Приморье обладает крупнейшим рыбохозяйственным комплексом, что объективно обусловлено имеющейся на Дальнем Востоке мощной сырьевой базой, геостратегическим положением края, наиболее благоприятными для бассейна климатическими условиями, наличием незамерзающих и выходящих на Транссибирскую магистраль морских рыбных портов, трудовых ресурсов.

По данным за 2008 г. в ДВФО основную долю в объеме добычи рыбы и морепродуктов занимает Камчатский (33,3 %), Приморский (31,6 %) края и Сахалинская область (21,7 %), меньший объем приходится на долю Хабаровского края (6,7 %) и Магаданской области (4,2 %).

Приморский край среди регионов ДВФО занимает первое место по производству рыбных консервов и второе после Камчатского края – по улову рыбы и выпуску товарной пищевой продукции, включая консервы.

В настоящее время рыбное хозяйство Приморского края представляет собой многоотраслевой, органически взаимосвязанный производственно-хозяйственный комплекс с развитой кооперацией и международными связями, включающий широкий спектр деятельности – от прогнозирования сырьевой базы до организации торговли рыбной продукцией.

Потенциал рыбной промышленности Приморского края определяют более 600 крупных, средних и малых предприятий отрасли, включая рыболовецкие колхозы. Однако основной объем добычи рыбы и морепродуктов (около 80 %) приходится на такие крупные предприятия, как ЗАО «Ролиз», ОАО «Дальрыба», ОАО «Преображенская БТФ», ЗАО «Восток-1» и др.

Рассмотрим основные показатели, особенности и тенденции развития рыбного хозяйства Приморского края (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика основных показателей деятельности рыбного хозяйства Приморского края в 2000-2008 гг.**

Показатели	2000	2002	2004	2006	2008
1	2	3	4	5	6
Улов рыбы и морепродуктов, всего, тыс. т	896,0	578,0	560,8	638,3	690,6
То же, в % к 2000 г.	100,0	64,5	62,6	71,2	77,1
Выпуск пищевой продукции (включая консервы), тыс. т	635,7	528,7	464,9	538,5	591,7

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
То же, в % к 2000 г.	100,0	83,2	73,1	84,7	93,1
Выпуск консервов, муб.	42,5	53,5	83,9	138,1	200,8
То же, в % к 2000 г.	100,0	125,9	197,4	в 3,2 р.	в 4,7 р.
Производство непищевой рыбной продукции, тыс. т	53,2	19,5	20,7	21,8	25,2
То же, в % к 2000 г.	100,0	36,7	38,9	41,0	47,4
Производство кормовой рыбной муки, тыс. т	43,7	14,4	15,9	19,4	23,1
То же, в % к 2000 г.	100,0	32,9	36,4	44,4	52,9

Источники: Госкомстат России; Приморский краевой комитет государственной статистики.

Как видно из таблицы, основные показатели деятельности рыбного хозяйства Приморского края за анализируемый период изменялись неравномерно. При этом все показатели - ниже уровня 2000 г. Исключением составляет выпуск консервов, по которому наблюдается устойчивая положительная динамика объема выпуска. Улов рыбы и морепродуктов в 2002 г. сократился на 35,5 % по сравнению с 2000 г., а в 2004 г. – еще почти на 2 %. Однако начиная с 2006 г. улов рыбы и морепродуктов вновь стал увеличиваться и в 2008 г. составил 77,1 % от уровня 2000 г. Основу улова составляют 10 объектов промысла, среди которых преобладают минтай и сельдь.

Аналогичная ситуация наблюдается с выпуском пищевой продукции, который снижался до 2004 г., а затем увеличился и составил в 2008 г. 93,1 % от уровня 2000 г. Производство непищевой рыбной продукции и кормовой рыбной муки, начиная с 2001 г., также заметно снизилось по сравнению с уровнем 2000 г.

Основу материально-технической базы рыбной промышленности Приморского края составляет промысловый флот. Согласно данным Государственного судового реестра, по состоянию на 01.01.2009 г. в Приморье числилось 429 единиц флота (табл. 2).

Таблица 2

### Динамика численности флота рыбной промышленности

Вид флота	2000	2002	2004	2006	2008
Добывающий	437	417	491	483	429
Обрабатывающий	24	28	16	18	19
Приемно-транспортный	83	82	74	56	26
Всего судов	544	527	581	557	474

На основании приведенных данных видно, что количество судов ежегодно уменьшается, исключение составляет 2004 г. Данная тенденция касается всех видов флота – добывающего, обрабатывающего и приемно-транспортного.

Результаты анализа состояния флота рыбного хозяйства за последние годы показывают, что флот продолжает стареть. В немалой степени, помимо отсутствия сегодня соответствующих инвестиционных ресурсов, это вызвано недопоставками судов еще в дореформенный период. Существенно устарели фонды флота и морально. Основную массу (около 90 %) промыслового флота отрасли составляют суда, построенные по проектам 60-80-х гг. и по своим техническим характеристикам не отвечающие требованиям сегодняшнего дня.

Наличие и эксплуатация большого количества изношенных судов объясняется тем, что большинство рыбохозяйственных предприятий края работают только на выживание и не имеют средств на обновление флота, а, следовательно, и перспектив для дальнейшего существования. Списание судов, работающих за пределами нормативных сроков их службы, может привести к снижению вылова рыбы и морепродуктов и к уменьшению выпуска пищевой рыбной продукции.

Существенное влияние на возрождение рыбохозяйственной отрасли промышленности оказывают инвестиционные процессы. В 2001-2008 гг. активность воспроизводственного процесса основных фондов рыбного хозяйства резко снизилась. Так, в 2008 г. на развитие рыбной отрасли Приморского края за счет всех источников финансирования по крупным и средним организациям было использовано 284,3 млн руб., что составляет 32 % от уровня 2000 г.

Значительно обедняет внутренний рынок страны экспорт рыбы и морепродуктов, и, как следствие, население недополучает разнообразное и ценное белковое сырье. Начиная с 2006 г. поставки рыбопродукции на внутренний рынок сокращаются, и в 2008 г. составили 35,4 %, соответственно увеличивается доля экспорта в общем выпуске продукции до 64,6 %.

Влияние мирового финансового кризиса отразилось на деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса. По данным, полученным от рыбохозяйственных предприятий, сальдированный финансовый результат за 2008 г. составил 1410,8 млн руб. или 98,5 %. К 2007 г., доля прибыльных предприятий – 78,8 %, что на 0,5 процентных пункта ниже, чем в 2007 г. Увеличились остатки нереализованной продукции, сохраняется низкая конкурентоспособность предприятий и рыбоперерабатывающих производств.

Численность работающих на рыбохозяйственных предприятиях края в течение ряда лет имеет тенденцию к сокращению (в 2008 г. среднесписочная численность работающих составила 15,9 тыс. чел., т.е. 95,7 % от уровня 2007 г.), вызванную рядом причин, включая интенсификацию производства, снижение количества судов рыбопромыслового флота.

Одним из направлений решения продовольственной проблемы и развития агропромышленного комплекса края может стать развитие рыбоводства и аквакультуры. Приморский край обладает значительным потенциалом для осуществления рыбоводства.

Состояние мирового рыбного хозяйства показывает, что в развитых странах происходит замещение потребления выловленной рыбы и морепродуктов продукцией аквакультуры (марикультуры). В настоящее время мировой рост объема производства товарной аквакультуры составляет 8-10 % в год. По экспертным оценкам, к 2030 г. доля выращенной рыбы и морепродуктов превысит половину мирового улова и будет сопоставима с общим объемом добычи в естественной среде и составит около 100 млн т. При этом в 2008 г. этот показатель в России составил только 3,5 %, а доля России в мировом объеме аквакультуры составляет лишь 0,3 %.

Приморский край, расположенный в южной части Дальнего Востока на берегу Японского моря, имеет благоприятные условия, для искусственного разведения наиболее ценных видов моллюсков и водорослей.

В 2008 г. предприятиями аквакультуры было собрано 1425,6 т выращенной товарной продукции, в том числе по видам: ламинария – 302,2, гребешок приморский – 1031, мидия – 81,4, морской еж – 10,5, устрица – 0,5 т.

Проведенный анализ показал, что, начиная с 2005 г. наблюдаются определенные позитивные изменения в работе рыбной отрасли Приморского края. В результате формирования законодательной базы в области распределения квот и закрепления рыбопромысловых участков и некоторой адаптации предприятий к условиям рыночной экономики, постепенному восстановлению старых и налаживанию новых народно-хозяйственных связей на экономически выгодной основе, активизации работы маркетинговых служб предприятий удалось добиться роста вылова рыбы и производства пищевой продукции.

В то же время современное состояние рыбохозяйственного комплекса показывает, что устойчивое и эффективное развитие отрасли в среднесрочной перспективе невозможно без системного решения ряда проблемных вопросов, к основным из которых относятся:

- отсутствие комплексного подхода к государственному управлению развитием рыбного хозяйства;
- наличие структурных диспропорций в рыбохозяйственном комплексе;
- обострение конкуренции в мировом рыболовстве;
- дисбаланс между объемами допустимого улова водных биоресурсов и производственными мощностями для их изъятия;
- незаконный промысел водных биоресурсов и нелегальный экспорт;
- высокий уровень физического и морального износа основных средств.

Развитие рыбохозяйственного комплекса непосредственно зависит от состояния запасов рыбы, поэтому перспективы рыболовства в крае определяются, исходя из прогнозов объемов возможного улова.

По данным Управления рыбным хозяйством Приморского края, прогнозные значения отдельных показателей выглядят следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

**Прогноз основных показателей развития рыбной промышленности Приморского края**

Показатели	Отчет 2008	Прогноз		
		2010	2012	2014
Улов рыбы и добыча других морепродуктов, тыс. т	690,6	740	775	800
В % к 2008 г.	100,0	17,2	112,2	115,8
Товарная пищевая продукция, включая консервы, тыс. т	591,7	600,6	615,7	627,9
В % к 2008 г.	100,0	101,5	104,1	106,1
Объем товарного рыбоводства, т	1426	1447	1498	1569
В % к 2008 г.	100,0	101,5	105,0	110,0

Источники: Госкомстат России; Приморский краевой комитет государственной статистики

По прогнозу, улов рыбы и добыча морепродуктов увеличатся к 2014 г. на 15,8 % и составят 800 тыс. т. Производство товарной пищевой продукции возрастет на 6,1 %. Ежегодный рост выпуска товарной пищевой рыбной продукции, включая консервы, предусмотрен в среднем на 0,9 %. Если сравнить прогноз 2014 г. с самым высоким объемом выпуска пищевой продукции (1989 г. – 1185,3 тыс. т), то он составит только половину этого объема.

Реальная возможность увеличения сырьевого потенциала – это выход на промысел в зоны открытого моря и экономические зоны других государств, развитие аквакультуры, что в перспективе решит не только вопрос кадрового потенциала в крае, но и обеспечения продовольственной безопасности Приморья, Дальнего Востока и всей России.

Для достижения величины прогнозируемых показателей необходимо объединение усилий государства, региона и субъектов хозяйственной деятельности, направленных на повышение эффективности работы отрасли и, как следствие, обеспечение продовольственной безопасности страны.

Все мероприятия по совершенствованию развития рыбного хозяйства Приморского края можно разделить на два уровня.

1. Федеральный уровень управления (Федеральное агентство по рыболовству):

- совершенствование нормативной базы развития рыбного хозяйства;
- обоснование государственного заказа на поставку рыбной продукции в федеральный фонд;
- выделение средств из федерального бюджета для выполнения государственного заказа;
- выдача лицензий на приобретение промысловых судов и рыбохозяйственную деятельность;
- распределение квот на вылов водных биологических ресурсов.

2. Региональный уровень (администрация Приморского края):

- формирование единой концепции развития рыбного хозяйства Приморского края и контроль ее реализации;

- обоснование с субъектами хозяйственной деятельности основных показателей государственного заказа поставки рыбопродукции в федеральный фонд;
  - распределение средств из федерального бюджета между рыбохозяйственными предприятиями, участвующими в выполнении государственного заказа;
  - участие в обосновании и распределении квот на добычу водных биологических ресурсов.
- Совместное участие государства, региона и субъектов рыбохозяйственной деятельности в развитии рыбохозяйственного комплекса Приморского края позволит вывести его на параметры устойчивого развития.

### **Библиографический список**

1. Приморский край. Социально-экономические показатели: статистический ежегодник. Владивосток: Приморскстат, 2009.
2. Проект Концепции развития аквакультуры в Приморском крае.
3. Рыбохозяйственный комплекс Приморья: статистический сборник. Владивосток: Приморскстат, 2009.

УДК 33

**В.В. Кирюха, Дальрыбвтуз;  
Е.В. Алексеева, Л.С. Соломанюк, УМС, Владивосток**

### **АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В г. ВЛАДИВОСТОКЕ**

*Рассмотрены вопросы анализа основных тенденций развития рынка недвижимости, выявлены факторы, влияющие на ценовые аспекты рынка, приведены данные по изменению цен на недвижимость за последние пять лет в г. Владивостоке.*

Рынок недвижимости в современной России начал формироваться с девяностых годов прошлого века. Его формированию способствовало изменение социально-экономического строя в стране, создание законодательной базы, регламентирующей сделки с недвижимостью. Значительный толчок к развитию рынка недвижимости дала начавшаяся приватизация жилья, возможность граждан участвовать в долевом строительстве.

Однако незначительный процент жилых помещений, находящихся в собственности граждан, бурная инфляция, доходящая до нескольких сотен процентов в год, сложная криминальная обстановка в стране не способствовали быстрому становлению этого сегмента рынка. Поэтому анализировать рынок жилья и делать выводы о его тенденциях на основе sporadических случаев сделок в период до середины девяностых годов прошлого века, не представляется целесообразным.



Практически значимое формирование рынка жилья началось в 1995-1996 гг. и длится до сих пор. На основании анализа этих пятнадцати лет существования рынка можно проследить основные тенденции, выявить внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование этих тенденций, постараться определить закономерности развития рынка и факторы, влияющие на формирование свободной цены недвижимости.

На наш взгляд, для анализа тенденций рынка жилья является важным выявление основных факторов, влияющих на объем и ценовую политику рынка. Объемом рынка в упрощенном виде можно считать количество предложений на покупку и продажу жилья и число совершенных сделок за определенный период времени, а ценовыми тенденциями – изменение стоимости квадратного метра по сопоставимым видам жилых помещений за определенный временной период.

Несомненно, что тенденции изменения рынка недвижимости охватывают всю страну, а по некоторым факторам - и весь мир. Однако особенности формирования и функционирования рынка имеют и достаточно сильные региональные отличия. Это связано с преобладанием в отдельных регионах социально значимых групп населения, стремящихся изменить место жительства, особенностями имеющегося жилого фонда в регионах (обеспеченность жильем по регионам отличается более чем вдвое), демографической привлекательностью отдельных регионов, связанной с инвестиционно-экономической политикой государства. Так, планируемые Олимпийские игры в г. Сочи привели к резкому удорожанию жилья.

Имеются и свои особенности в рыбацких районах, связанные с тем, что моряки и рыбаки получают значительные суммы после окончания рейса и могут их направить на приобретение жилья.

Поэтому исследование и анализ рынка недвижимости целесообразно проводить на примерах отдельных регионов. Уже позднее выявленные закономерности могут быть распространены на все общероссийское экономическое пространство.

В данной статье авторы сделали попытку анализа рынка на примере Приморского края (в частности, г. Владивостока). Необходимо отметить, что даже в объеме города при сохранении общих тенденций имеются значительные ценовые колебания в зависимости от района города и типа жилья. Поэтому авторами предлагается метод зонального интерферентного анализа путем выборки анализируемых данных из общего массива информации. На основании этого метода на этапе предварительного анализа предлагается строить зависимости (как правило, это зависимость цены от времени) по следующим категориям рынка недвижимости: подселение, «гостинки», однокомнатные квартиры, двухкомнатные квартиры, трехкомнатные квартиры, квартиры, состоящие из четырех и более комнат. Эти категории необходимо брать как для рынка первичного, так и вторичного жилья. Применение дробления массива информации на 6 категорий (или 12 – для суммарного анализа рынка как первичного, так и вторичного жилья) позволяет проанализировать динамику рынка (спрос и предложение) для различных социальных слоев населения.

Кроме того, целесообразно для уменьшения погрешности при рассмотрении не учитывать жилье на первом, последнем и цокольном этажах, так как эта жилплощадь, как правило, имеет ценные отклонения от аналогичного по площади жилья на других этажах. Имеется и разброс цен, связанный с другими субъективными параметрами: развитость инфраструктуры района, близость и удобство транспорта, преобладающие температурные поля и ветровые нагрузки и т.д. Значительное влияние на цену оказывает материально-конструктивная составляющая: материал стен, этажность и т.д. Однако учет этих факторов требует значительного увеличения анализируемого материала и дробление его на мелкодисперсные фракции, что затруднит выявление основных тенденций. Поэтому мы считаем возможным в выборке не разделять жилье по этим подкатегориям, считая, что в разные периоды времени процентное соотношение этих подкатегорий сохраняется примерно на одном уровне и равнозначно влияет на среднее значение цены.

Изменение цены квадратного метра общей площади жилых помещений различного типа (в рублях) в центральном районе Владивостока за период с 2004 г. по настоящее время показано на рис. 1. Аналогичные графики изменения цены в долларах США за аналогичный период показаны на рис. 2. Цифрами на рисунках указаны: 1 – подселение, 2 – «гостинки», 3 – однокомнатные квартиры, 4 – двухкомнатные квартиры, 5 – трехкомнатные квартиры, 6 – квартиры из четырех и более комнат. Цифровые данные по ценам сведены в таблицу.

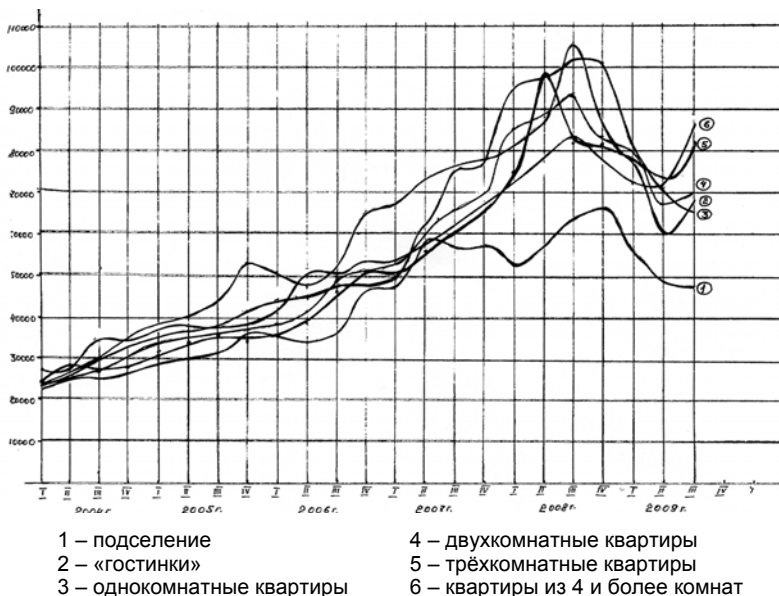
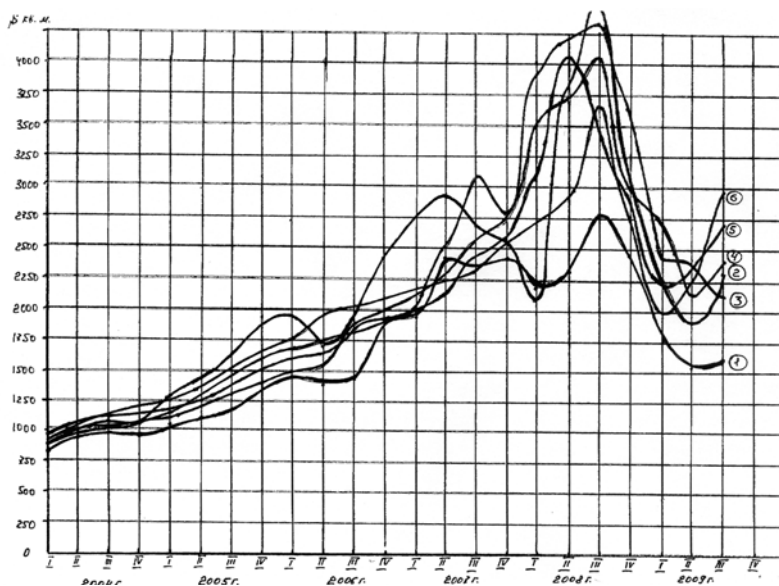


Рис. 1. Изменение цены квадратного метра общей площади жилых помещений (в рублях) в центральном районе г. Владивостока



- 1 – подселение  
 2 – «гостинки»  
 3 – однокомнатные квартиры  
 4 – двухкомнатные квартиры  
 5 – трёхкомнатные квартиры  
 6 – квартиры из 4 и более комнат

Рис. 2. Изменение цены квадратного метра общей площади жилых помещений (в долларах США) в центральном районе г. Владивостока

**Данные по изменению цены предложения жилых помещений различного типа в центральном районе г. Владивостока с 2004 по 2009 гг. (цена 1 м<sup>2</sup> общей площади)**

Год	Подселение		«Гостинки»		1-комн. квартиры		2-комн. квартиры		3-комн. квартиры		Квартиры из 4 и более комнат	
	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>	Руб. за м <sup>2</sup>	\$ за м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2004 I кв.	22400	800	23380	835	25816	922	35284	903	25592	914	26964	963
2004 II кв.	25480	910	27524	983	28308	1011	28392	1014	28364	1013	26656	952
2004 III кв.	24500	980	30884	1103	30296	1082	29708	1061	27580	985	35448	1266
2004 IV кв.	27160	970	29792	1064	30436	1087	28784	1028	28504	1018	34916	1247
2005 I кв.	29400	1050	35560	1270	30800	1100	31080	1110	30940	1105	36120	1290
2005 II кв.	30800	1100	39760	1420	33880	1210	33040	1180	33880	1210	36680	1310

## Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2005 III кв.	32200	1150	45136	1612	37856	1352	35728	1276	35728	1276	37996	1357
2005 IV кв.	39200	1400	54628	1951	42112	1504	36064	1288	34748	1241	38052	1359
2006 I кв.	38425	1450	50456	1904	44732	1688	39223	1505	34874	1316	41737	1575
2006 II кв.	35775	1350	45315	1710	43857	1655	42877	1618	39591	1494	52232	1971
2006 III кв.	37100	1400	51410	1940	48522	1831	5005	1887	47408	1789	50854	1919
2006 IV кв.	50350	1900	65482	2471	47170	1780	50615	1910	52364	1976	54166	2044
2007 I кв.	48750	1910	49425	1977	49700	1988	50900	2036	50000	2000	52900	2116
2007 II кв.	60000	2400	72875	2915	62550	2502	59450	2378	57350	2294	57750	2310
2007 III кв.	57500	2300	66831	2673	76789	3072	66017	2641	60575	2423	61108	2444
2007 IV кв.	58750	2350	63422	2537	67987	2719	70045	2808	65519	2621	68131	2725
2008 I кв.	52800	2200	51698	2154	95534	3981	84704	3529	75065	3128	71586	2983
2008 II кв.	56400	2400	88395	3761	97978	4169	88994	3787	100173	4263	76517	3256
2008 III кв.	63940	2780	106926	4649	101475	4412	93269	4055	82210	3574	84901	3691
2008 IV кв.	67200	2400	85294	3046	102355	3656	84052	3002	82130	2933	78517	2804
2009 I кв.	57692	1648	78052	2230	81373	2925	80372	2296	78719	2249	73023	2086
2009 II кв.	48960	1530	60000	1875	76137	2379	67794	2119	72750	2273	72671	2271
2009 III кв.	48000	1600	68307	2279	65843	2195	70953	2365	84712	2824	90173	3006

Различие кривых изменения цены в рублях и долларах США происходит потому, что за период с 2004 г. по настоящее время цена 1 долл. США составляла в среднем в 2004 г. – 28,5 руб., в 2005 г. – 28,0 руб., в 2006 г. – 26,5 руб., в 2007 г. – 25,0 руб., в первом квартале 2008 г. – 24,0 руб., во втором квартале 2008 г. – 23,5 руб., в третьем квартале – 23,0 руб., в четвертом – 29,0 руб. За 9 месяцев 2009 г. изменение цены доллара происходило более быстрыми темпами. Так, в январе стоимость доллара доходила до 36,0 руб., затем произошло снижение до 31,0 руб., в начале третьего квартала после кратковременного подъема вновь до 36,0 руб. происходит снижение к концу квартала до 30,0 руб.

Анализируя кривые, можно отметить, что в период стабильной экономики в стране и мире (2004-2007 гг.) происходил равномерный стабильный рост стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья по всем категориям жилых помещений. Отклонение стоимости по разным категориям не отличалось более чем на 10 % от средней цены за соответствующий период. В период наступления и продолжения экономического кризиса происходит

более резкое изменение цены на рынке жилья. Причем жилые помещения различных категорий по-разному реагируют на кризисные явления. Изменения цены квартир большой площади, состоящих из 4 и более комнат, происходят плавно и не имеют резких колебаний. Это объясняется тем, что, с одной стороны, приобретателями такого жилья являются слои населения, обеспеченные выше среднего и независимые от таких факторов, как колебания ставок ипотечного кредитования, рост курса доллара и т.д. С другой стороны, изменения стоимости такой категории жилья, как «подселение» сильно зависит от всех социальных и экономических факторов, так как продавцами и покупателями этой категории жилья выступают наиболее экономически незащищенные слои населения.

Дальнейший анализ изменения цен по различным категориям жилых помещений позволит сделать определенные выводы об основных влияющих факторах (изменение ставки ипотечного кредитования, интенсивность приватизации, мировые кризисные явления и т.д.).

Более важными, на наш взгляд, являются данные о цене спроса, цене предложения и цене совершенных сделок. Дело в том, что в условиях роста рынка цена предложения, как правило, выше средней цены спроса на рынке на момент выставления жилья на продажу. Цена сделки равна или превышает цену предложения. В условиях падения рынка цена спроса, как правило, ниже средней цены предложения на рынке на момент предложения жилья к продаже. Цена сделки равна или ниже цены первоначального спроса. Поэтому, анализируя кривые, (цена спроса, цена предложения, цена сделки) можно делать выводы о тенденциях рынка недвижимости. Для наглядности, можно ввести коэффициент движения рынка  $K_{ДР}$  и предложить формулу определения этого коэффициента

$$K_{ДР} = \frac{A_{П} - A_{Р}}{A_{П} - A_{С}} \times 100\% ,$$

где  $K_{ДР}$  – коэффициент движения рынка, %;  $A_{П}$  – цена предложения жилья на рынок, руб.;  $A_{Р}$  – средняя цена рынка по данному типу жилья на момент предложения, руб.;  $A_{С}$  – цена сделки с предлагаемым к продаже жильем, руб.

Тогда увеличение положительного значения коэффициента движения рынка будет свидетельствовать о росте цен на рынке, появление и изменение отрицательного значения коэффициента покажет падение рынка недвижимости.

К примеру, на рынок выставляется квартира по цене 1000000 руб. в тот момент, когда аналогичные квартиры на рынке предлагаются по 900000 руб. Через некоторое время совершается сделка по этой квартире по цене 950000 руб. В этом случае коэффициент движения рынка будет равен 10,53 %. Рынок растет. Если же на рынок выставляется квартира по цене 900000 руб. и сделка совершается по цене 900000 руб., то коэффициент равен 0, и рынок находится в равновесии. Если же квар-

тира выставляется ниже стоимости рынка в 800000 руб., а сделка совершается по цене 750000 руб., то коэффициент будет равен – 10,5 %, что будет говорить о падении рынка.

На рис. 3 показан график изменения средней цены рынка (кривая 1), цены предложения (кривая 2) и цены сделки (кривая 3) по однокомнатным квартирам в центральном районе г. Владивостока в 2008 г. В начале 2008 г. наблюдался значительный рост цены, затем, в условиях начала мирового финансового кризиса – период стагнации, в конце года – период падения цен.

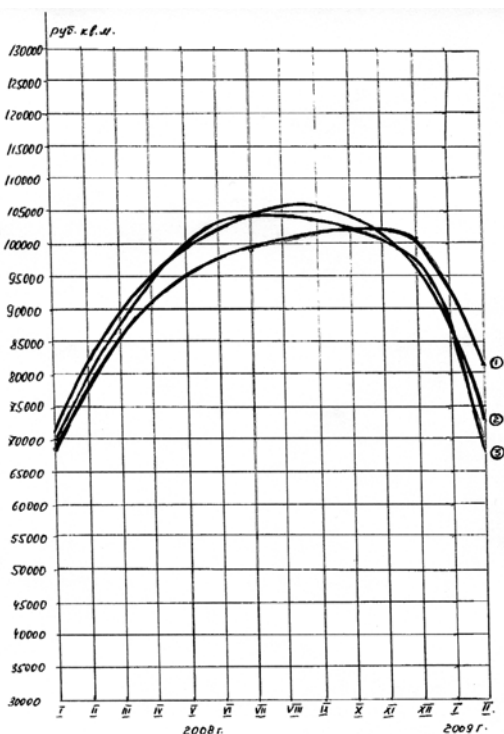


Рис. 3. Изменение средней цены рынка (кривая 1), цены предложения (кривая 2) и цены сделки (кривая 3) по однокомнатным квартирам в центральном районе г. Владивостока

Из графика видно, что в период роста рынка средняя цена сделки соответствует цене предложения и превышает среднюю цену рынка, существующую на момент выставления помещения на продажу. В условиях стагнации цены выравниваются, а в условиях падения рынка

цена сделки, как правило, ниже средней цены рынка в момент выставления помещения на продажу.

Представляет интерес и исследование зависимости среднего времени экспонирования помещения на рынке. В условиях роста рынка это время сокращается.

Факторы, влияющие на изменение цены на рынке, могут иметь как общее, так и местное значение. Например, закрытие градообразующего предприятия приведет к снижению цен в конкретном городе, так как сделает город менее привлекательным для жизни из-за отсутствия работы, но не повлияет на общую тенденцию рынка недвижимости в масштабах страны. Изменение же ставки ипотечного кредитования может привести к изменению цен в масштабах страны.

Для полного и достоверного анализа необходимо выделить основные внешние и внутренние факторы. Мы считаем, что к таким факторам следует отнести:

1. Общемировые экономические тенденции (рост или спад экономики).
  2. Экономические тенденции в стране (рост или спад экономики, уровень инфляции и т.д.).
  3. Ставки и условия ипотечного кредитования.
  4. Строительство нового жилья (развитие строительной отрасли, государственное влияние на строительный бизнес и т.д.).
  5. Социально-экономические ожидания населения (государственная помощь определенным категориям населения в приобретении жилья, уверенность в стабильности социально-экономической политики, трудовой занятости, налоговой системы).
  6. Внутрирегиональные факторы, связанные с особенностями социально-экономического развития.
- Глубокий анализ этих факторов позволит выявить основные тенденции рынка недвижимости и, возможно, представить достоверный прогноз его развития.

### **Библиографический список**

1. Газета «Недвижимость Владивостока». 2004-2009 гг.
2. Газета «Биржа недвижимости». 2004-2009 гг.

УДК 336.6

**Н.А. Коровина, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **О МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Рассмотрены различные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Предложены показатели для оценки и анализа конкурентоспособности.*

В современных условиях все большее число предприятий выходит на внутренний и внешний рынки, что связано с конкурентной борьбой.

Конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается и ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

Чтобы выжить в конкурентной борьбе и успешно развиваться в условиях рыночной экономики, предприятие должно обладать определенными свойствами, т.е. быть конкурентоспособным.

Конкурентоспособность предприятия – это его способность эффективно работать в динамично развивающейся конкурентной среде, производить и реализовывать свою продукцию по ценам не ниже средних рыночных.

Конкурентоспособность организации зависит от внешних и внутренних факторов. Внешними являются экономическая политика государства, наличие конкурентов, спрос на продукцию, платежеспособность потребителей и др.

К внутренним факторам относятся такие, как производственные ресурсы предприятия и рациональное их использование, платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия, применение прогрессивной техники и технологии, эффективное управление предприятием и рациональная организация труда и производства, эффективность рекламы, репутация продукции и др.

Чтобы выяснить, является ли конкурентоспособным предприятие, необходимо провести анализ и оценку конкурентоспособности. Вместе с тем единой методики анализа и оценки конкурентоспособности не существует.

Целью анализа является выявление путей повышения конкурентоспособности и получение достоверной информации для принятия решения руководством предприятия о повышении конкурентоспособности предприятия и изменении стратегии в этом направлении деятельности.

Основными целями анализа конкурентоспособности предприятия являются:

- определение уровня конкурентоспособности;
- выявление тенденций и закономерностей в изменении конкурентоспособности предприятия за исследуемый период;
- определение факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия;
- выявление резервов повышения конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия может быть оценена путем сравнения деятельности данного предприятия с деятельностью предприятий-конкурентов, удовлетворяющих идентичные потребности покупателей.



Существуют различные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия [2, 3]. Рассмотрим некоторые из них.

Метод, базирующийся на теории равновесия фирмы и теории факторов производства. В условиях равновесия, когда у производителя не существует стимулов для изменения объемов производства, возможность расширения выпуска продукции возникает в том случае, когда какой-нибудь фактор производства используется не полностью, и существующие объемы производства не обеспечивают минимума издержек. Критерием конкурентоспособности служит наличие у производителя таких факторов производства, которые могут быть использованы лучше, чем у конкурентов.

Метод сравнительных преимуществ. Суть его заключается в следующем: чем ниже издержки производства, тем большими преимуществами обладает предприятие по сравнению с конкурентами.

Метод, основанный на теории эффективной конкуренции. В рамках данной теории существуют два подхода: структурный и функциональный.

В соответствии с первым подходом оценка положения предприятия на рынке может быть сделана, исходя из уровня концентрации производства и капитала и барьеров для предприятий, вновь вступающих на рынок: размер капитала, масштабы и издержки производства, обеспечивающие его эффективность. Рассматриваются также такие показатели, как возможная емкость рынка, доступность рынка, его однородность, вид товара, возможность инноваций, конкурентные возможности других предприятий.

Согласно функциональному подходу, конкурентоспособными являются те предприятия, на которых лучше организованы производство и сбыт продукции, эффективнее используются производственные и финансовые ресурсы. Для оценки конкурентоспособности используют четыре группы показателей:

- отражающие эффективность сбытовой деятельности, например, рентабельность продаж – процентное отношение прибыли от продаж к выручке от продаж; коэффициент затоваренности готовой продукцией – отношение объема непроданной продукции к выручке от продаж; коэффициент загрузки производственной мощности – отношение объема выпущенной продукции к производственной мощности предприятия; коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта – отношение затрат на рекламу и стимулирование сбыта к приросту прибыли от продаж;

- отражающие эффективность производственной сферы, например, затраты на один рубль выпущенной продукции – отношение полной себестоимости выпущенной продукции к ее стоимости; фондоотдача – отношение стоимости выпущенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств; производительность труда – отношение объема выпущенной продукции к среднесписочной численности работающих; рентабельность производства продукции – отношение прибыли от продаж к полной себестоимости проданной продукции;

- характеризующие финансовую деятельность, например, коэффициент автономии – отношение собственного капитала ко всему капиталу предприятия; коэффициент текущей ликвидности – отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам; коэффициент абсолютной ликвидности – отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам; коэффициент оборачиваемости оборотных средств – отношение выручки от продаж к средним остаткам оборотных средств;

- характеризующие конкурентоспособность товара, например, качество товара и цена товара.

На основе приведенных показателей с помощью весовых коэффициентов рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности предприятия.

Достоинством данного подхода является использование показателей производственно-финансовой деятельности, позволяющих провести анализ и оценить эту деятельность и финансовое положение предприятия. Недостатком является использование большого числа показателей, а также то, что не всегда обосновано отнесение показателей к той или иной группе, например, отнесение коэффициента загрузки производственной мощности к сбытовой деятельности, а также выбор коэффициентов, например, коэффициента эффективности рекламы, так как увеличение прибыли может быть вызвано воздействием других факторов: снижением себестоимости продукции, увеличением цен, изменениями структуры продукции и др.

Следующим является метод, основанный на оценке конкурентоспособности предприятия по качеству продукции. Проводится сравнение технико-экономических характеристик анализируемого продукта с показателями других товаров. Данный метод базируется на том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. В качестве показателя, оценивающего конкурентоспособность товара, используют соотношение двух характеристик: цены и качества. Наиболее конкурентоспособным является товар, имеющий оптимальное соотношение этих характеристик. Недостатком этого метода является то, что конкурентоспособность организации приравнивается к конкурентоспособности товара и не учитываются другие аспекты ее деятельности.

Матричный подход к оценке конкурентоспособности заключается в построении матрицы, по вертикали которой откладываются темпы роста емкости рынка, а по горизонтали – относительная доля предприятия на рынке. Предприятия, занимающие значительную долю, являются наиболее конкурентоспособными. Этот подход позволяет оценить позиции предприятий на рынке, но не позволяет выявить причины происходящего.

Если обобщить методы оценки конкурентоспособности организаций, можно сделать вывод, что конкурентоспособными являются те хозяйствующие субъекты, которые функционируют эффективно.

На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке конкурентоспособности, а также учитывая факторы, влияющие на нее, можно предложить следующие показатели для оценки конкурентоспособности:

- отражающие эффективность сбытовой деятельности: темпы роста объема продаж; доля объема продаж данного предприятия в общем объеме продаж товара на рынке; рентабельность продаж;

- отражающие производственную деятельность: затраты на один рубль продаж, общая рентабельность – отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств; рентабельность производства продукции;

- отражающие эффективность финансовой деятельности и финансовое состояние предприятия: оборачиваемость оборотного капитала, коэффициент абсолютной и текущей ликвидности, коэффициент автономии;

- отражающие конкурентоспособность товара: интегральный показатель конкурентоспособности продукции, качество товара.

Но только оценить конкурентоспособность недостаточно. Необходимо провести анализ основных ее показателей.

Круг показателей, используемых для выявления путей повышения конкурентоспособности, может быть шире, чем перечисленные выше.

Анализ следует начинать с рассмотрения динамики объема продаж.

Рост объемов продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности. Следует определить влияние факторов на изменение объема продаж, выяснить, нет ли на предприятии остатков нереализованной продукции и установить причины этого.

О повышении конкурентоспособности свидетельствует также увеличение доли продукции предприятия на рынке какого-либо товара. Показатель рентабельности продаж характеризует степень прибыльности работы предприятия на рынке. Сравнение показателей за предыдущий и отчетный период позволяет выявить факторы, оказавшие влияние на изменение показателя, и разработать меры по устранению недостатков в работе предприятия.

Далее необходимо проанализировать эффективность производственной деятельности. Для этого следует рассчитать и проанализировать показатели эффективности использования производственных ресурсов: трудовых – среднегодовую выработку одного работающего, материальных – материалоотдачу, основных фондов – фондоотдачу.

Показатель затраты на один рубль продаж характеризует полную себестоимость единицы обезличенной продукции. Снижение его говорит о росте прибыли на единицу продукции. Анализ позволяет выявить влияние структуры продукции, себестоимости отдельных видов продукции и цен на продукцию на изменение показателя. Это дает возможность разрабатывать предложения по улучшению структуры продукции, снижению себестоимости и совершенствованию цен.

Факторный анализ общей рентабельности позволяет определить влияние на ее изменение рентабельности продаж, эффективности использования основных фондов и оборачиваемости материальных оборотных средств.

Рентабельность производства продукции, или основной деятельности, характеризует степень прибыльности производства на предприятии.

Для оценки деятельности предприятия и возможности его дальнейшего эффективного функционирования необходимо рассмотреть его организационно-технический уровень. При проведении анализа рассчитываются следующие показатели:

- удельный вес модернизированного оборудования в общем количестве оборудования;

- удельный вес прогрессивного оборудования в общем его количестве;

- коэффициент механизации производства – отношение объема продукции, вырабатываемой с помощью машин, к общему объему продукции;

- удельный вес автоматического оборудования в общем количестве или стоимости оборудования;

- фондовооруженность труда – отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности рабочих;

- удельный вес продукции, изготовленной по прогрессивной технологии, в общем объеме продукции;

- удельный вес машинного времени в общих затратах времени на производство продукции;

- средний возраст технологических процессов;

- коэффициент непрерывности производственного процесса – отношение продолжительности технологического цикла к общей длительности производственного цикла;

- коэффициент ритмичности, показывающий удельный вес продукции, изготовленной без нарушения графика выпуска продукции, и рассчитываемый как отношение фактического объема продукции в пределах плана к плановому выпуску продукции;

- коэффициент серийности – отношение стоимости продукции к числу наименований продукции. Чем выше показатель, тем выше концентрация производства и экономические преимущества.

Для оценки эффективности управления рассчитывают показатели объема продукции и основных фондов, приходящихся на одного работника управления, и сравнивают их с показателями прошлых лет.

Анализ финансовой деятельности и финансового состояния можно проводить по следующим показателям:

- показатели оборачиваемости: оборачиваемость оборотных активов; срок погашения дебиторской задолженности; срок погашения кредиторской задолженности;

- показатели финансовой устойчивости: коэффициент автономии, характеризующий независимость от заемных источников финансирования;

ния и показывающий долю собственных средств в общей сумме всех оборотных средств (нормальное значение 0,5-0,6); коэффициент сохранности собственных средств; коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (нормальное значение (0,6-0,8);

- показатели платежеспособности: коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий способность предприятия немедленно погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (нормальное значение 0,2-0,3);

- промежуточный коэффициент покрытия, определяющий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности до 12 месяцев (нормальное значение – 0,8-1,0); общий коэффициент покрытия, характеризующий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет всех оборотных активов (за минусом расходов будущих периодов). Нормальное значение – 2,0.

Следующая группа показателей характеризует конкурентоспособность продукции. Для отдельных видов продукции путем сравнения их технических и экономических параметров и параметров конкурирующих изделий рассчитывают интегральные показатели конкурентоспособности.

Так как важным показателем конкурентоспособности продукции является ее качество, необходимо его проанализировать. Причем, анализ качества должен углубляться в направлении, которое покажет воздействие научно-технического прогресса на различные параметры качества, раскроет преимущества новых видов продукции по сравнению с устаревшими. Для проведения анализа могут быть использованы следующие показатели:

- удельный вес сертифицированной и несертифицированной продукции в общем объеме проданной продукции;

- удельный вес продукции, производимой по патентам (лицензиям) в общем объеме проданной продукции;

- уменьшение удельного веса отрекламированной продукции в общем объеме проданной продукции;

- удельный вес новой продукции в общем выпуске продукции;

- удельный вес продукции, поставляемой на экспорт;

- увеличение удельного веса продукции высшего сорта и снижение удельного веса продукции второго сорта;

- снижение потерь по сортности и др.

При проведении анализа необходимо выявить преимущества новых видов продукции перед аналогичными, производимыми ранее. Причем новые виды продукции должны сравниваться не только с выпускаемыми на данном предприятии, но и с лучшими отечественными и зарубежными образцами сходного назначения.

Анализ рассмотренных показателей позволит оценить состояние предприятия и выявить пути повышения его конкурентоспособности.

Исходной информацией для анализа являются данные из форм годовой отчетности: бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), приложение к балансу (форма № 5), формы статистической отчетности П-1 «Сведения о производстве и

отгрузке товаров и услуг», П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», 5-3 «Сведения о затратах на производство продукции, (работ, услуг) предприятия», а также данные экономических и технических служб предприятия.

### **Библиографический список**

1. Федеральный Закон от 26.07.2006 №135-ФЗ (ред. 08.11.2008) «О защите конкуренции».
2. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 2003. № 3. С. 33-39.
3. Экономический анализ / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Высшее образование, 2005.

УДК 347 779

**Ю.Ю. Кравцова, ИБМ им. А.В. Жирмунского ДВО РАН, Владивосток**

### **К ВОПРОСУ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПРАВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Рассматриваются вопросы закрепления прав на результаты научно-технической деятельности, созданные при выполнении государственных или муниципальных контрактов.*

Президент России Д.А. Медведев в своем послании Правительству РФ отмечает, что в российское законодательство и государственное управление должны быть внесены изменения, которые помогут переходу всей экономики России на инновационный характер [1]. Однако без создания новых охранно-способных результатов интеллектуальной деятельности это будет невозможно.

Большинство инновационных продуктов, содержащих интеллектуальную собственность, создается в научно-исследовательских институтах и высших учебных заведениях. Конечная цель научно-технической деятельности – это вовлечение результатов в гражданский оборот, при этом права на эти результаты могут отчуждаться, либо дается разрешение на использование прав тем, кто может эти результаты материализовать. Однако отчуждаться и переходить от одного лица к другому могут не результаты, а только права на них, поэтому при отсутствии прав на результаты научно-технической деятельности (РНТД) задача создания результатов за счет бюджетного финансирования и введения полученных результатов в гражданский оборот становится невыполнимой.

В связи с этим вопрос о закреплении прав на полученные результаты является одним из основных при создании инновационной системы и переводе экономики, в том числе и рыбохозяйственной отрасли,

на инновационный путь развития. Несмотря на значительное количество нормативных документов, проблема распределения и закрепления прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет бюджетных средств, остается острой и, по нашему мнению, нуждается в доработке на сегодняшний день.

При заключении и исполнении государственных контрактов на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ для государственных нужд в обязательном порядке включаются условия распределения прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности. Впервые эти условия были прописаны в Патентном законе РФ и затем были подкреплены целым рядом Постановлений Правительства РФ (ППРФ), основные из них представлены в таблице.

### **Нормативные документы по закреплению и учету прав на РНТД, созданных за счет федерального бюджета**

Нормативный документ, выходные данные	Название документа	Правовой статус
1	2	3
Патентный закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3517-1	Статья 9 <sup>1</sup> . Право на получение патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец, созданный при выполнении работ по государственному контракту	Распространяется на объекты, созданные до 1 января 2008 г.
ППРФ от 2 сентября 1999 г. № 982 (с изм. от 17 ноября 2005 г.)	«Об использовании результатов научно-технической деятельности»	отменено ППРФ от 22 апреля 2009 г. № 342
Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2001 г. № 1607-р	«Об основных направлениях государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности»	
ППРФ от 4 мая 2005 г. № 284	Положение о государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета	Действует
ППРФ от 17 ноября 2005 г. № 685	«О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности». Введено Положение о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета»	ППРФ от 22 апреля 2009 г. № 342 в действии оставлено только Положение
Приказ Министерства образования и науки РФ от 22 декабря 2005 г. № 312	«Об утверждении форм учетных документов для государственного учета результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета»	Действует

## Окончание таблицы

1	2	3
Приказ Министерства образования и науки РФ от 22 марта 2006 г. № 63	Методические рекомендации, необходимые для государственного учета результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета	Действует
ППРФ от 18 ноября 2006 г. № 696	О введении в действие «Положения об осуществлении контроля в сфере правовой охраны и использования результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета»	Действует
ППРФ от 18 августа 2008 г. № 622	О внесении изменений в ППРФ № 284 от 4 мая 2005 г.	Действует
ППРФ от 27 декабря 2006 г. № 807	Об утверждении Положения о ведении реестров государственных или муниципальных контрактов, заключенных по итогам размещения заказов, и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования официальным сайтом в сети Интернет, на котором размещаются указанные реестры	Положение действует в ред. ППРФ от 15.07.2008 № 533
ППРФ от 22 апреля 2009 г. № 342	«О некоторых вопросах регулирования закрепления прав на результаты научно-технической деятельности»	Действует
от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ Гражданский кодекс РФ четвертая часть	Статьи 1298, 1373, 1432, 1464, 1471, и 1546 о закреплении прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные по государственному или муниципальному контракту	Действует с 1 января 2008 г.

Судьба права на получение патента и исключительного права на изобретение, полезной модели и промышленного образца, созданных при выполнении работ по государственному или муниципальному контракту, определяется статьей 1373 ГК РФ. Согласно указанной статье, эти права закрепляются за исполнителем государственного или муниципального контракта при условии, что контрактом не предусмотрено



иное. В качестве иного законодатель допускает включение в государственный или муниципальный контракт условия о принадлежности права на получение патента и исключительного права:

- РФ, субъекту РФ или муниципальному образованию, от имени которого выступает государственный или муниципальный заказчик;
- совместно исполнителю и РФ;
- совместно исполнителю и субъекту РФ;
- совместно исполнителю и муниципальному образованию.

Государство в настоящее время по-прежнему остается основным источником финансирования всех значимых разработок в сфере науки и технологий, оно финансирует более  $\frac{3}{4}$  всех НИОКР, поэтому оно заинтересовано в создании охранно-способных результатов интеллектуальной деятельности, их правовой охране и дальнейшем вовлечении результатов в гражданский оборот.

В соответствии с действующими нормами законодательства, права на полученные изобретение, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для электронных вычислительных машин, базы данных и секреты производства (ноу-хау) (далее – результаты научно-технической деятельности) должны закрепляться за Российской Федерацией в случаях, если:

- результаты научно-технической деятельности в силу закона изъяты из оборота (ограничены в обороте);
- финансирование работ по доведению этих результатов до стадии промышленного применения берет на себя РФ;
- результаты научно-технической деятельности непосредственно связаны с обеспечением обороны и безопасности РФ;
- исполнитель не обеспечил до истечения 6 месяцев после окончания научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ необходимых для признания за ним или приобретения им исключительных прав на результаты научно-технической деятельности.

В иных случаях закрепление за Российской Федерацией прав на результаты научно-технической деятельности определяется условиями государственных контрактов.

Вышеуказанные правила закрепления прав понятны и никто их не оспаривает, они прописаны законом и должны исполняться. В настоящей статье хотелось бы остановиться на закреплении прав в случае выполнения государственного контракта не одним Исполнителем, а несколькими организациями одновременно.

Первоначально объявляется конкурс на проведение НИР или ОКР по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России за счет бюджетного финансирования. Научно-исследовательские институты, университеты подают заявки на участие в конкурсе. При этом очень часто для решения поставленной задачи объединяются усилия нескольких организаций. В случае победы на конкурсе, на основании решения конкурсной комиссии, государственный Заказчик заключает государственный контракт с Исполнителем.

Допустим, что для выполнения данного контракта были привлечены силы нескольких организаций, назовем их условно Университет, Институт 1 и Институт 2.

Заказчик заключает контракт с Исполнителем, в нашем случае Исполнитель – Университет, которого, кстати, по согласованию назначают сами Соисполнители. Институт 1 и Институт 2 указываются в Техническом задании к контракту в качестве Соисполнителей.

Каждый из Соисполнителей выполняет свой участок работы и Техническим заданием предусматривается создание в ходе выполнения государственного контракта охранно-способных результатов каждым из Соисполнителей.

Каким же образом в данном случае решается вопрос о правах интеллектуальную собственность, которая будет создана в ходе выполнения государственного контракта?

Например, в контракте права на результаты прописаны следующим образом (*пункты приведены дословно из действующего государственного контракта*):

«п. 6.2. Права на результаты научно-технической деятельности принадлежат Российской Федерации и Исполнителю совместно.

п. 6.3. Право на подачу заявки и получение патента (свидетельства) на созданные при выполнении настоящего государственного контракта изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, исключительное право на использование создаваемых при реализации настоящего государственного контракта программ для электронно-вычислительных машин, баз данных топологий интегральных микросхем принадлежит Исполнителю».

Проанализируем содержание приведенных пунктов из государственного контракта. Прежде всего, с моей точки зрения, эти пункты противоречат друг другу. Так, если в ходе выполнения государственного контракта создано изобретение, то, действуя по нормам п.6.3, Исполнитель оформляет заявку и получает патент на свое имя. В результате, патент и исключительное право на изобретение будут принадлежать Исполнителю. Согласуется ли это с пунктом 6.2. государственного контракта?

Это еще не самое плохое, поскольку представители Роспатента, проверяющие ход выполнения государственных контрактов считают, что противоречий между пунктами 6.2 и 6.3 государственного контракта нет. Следует отметить, что именно на Роспатент возложена функция контроля в сфере правовой охраны и использования РНТД, полученных за счет средств федерального бюджета [2].

Как было отмечено выше, в ходе выполнения государственного контракта изобретения создаются не только Исполнителем, но и Соисполнителями (Институт 1 и Институт 2). В этом случае Соисполнители обязаны уступить право на получение патента Исполнителю, согласно условиям государственного контракта. Здесь и возникают некоторые конфликтные ситуации. В чем они выражаются?

Естественно никто из Соисполнителей не заинтересован в передаче своей интеллектуальной собственности другой организации, даже если они имеют тесные творческие научные связи. Каким образом может поступить Соисполнитель?

Первая ситуация – он может не передать охранно-способные результаты Исполнителю, патент оформлен не будет.

Вторая ситуация – Соисполнитель передает охранно-способные результаты Исполнителю. Исполнитель оформляет заявку на изобретение и получает патент на свое имя. Патент есть, но что будет с ним делать Исполнитель? Авторы являются работниками Соисполнителя, техническая база и условия для дальнейшей коммерциализации также у Соисполнителя. Очень часто такой патент не представляет интереса для Исполнителя, а только ухудшает его материальное положение, поскольку он обязан не только выплатить поощрительное вознаграждение авторам изобретения, но и ежегодно оплачивать пошлины для поддержания патента в силе.

Более того, это способствует возникновению конфликта между Исполнителем и Соисполнителями, которые не желают уступать свою интеллектуальную собственность Исполнителю.

Таким образом, решение основной задачи государственных контрактов – создание разработок, которые можно коммерциализировать, значительно отодвигается, поскольку нет заинтересованности всех участников государственного контракта в доведении продукта до конечного результата. Такая ситуация также не будет способствовать реализации основных антикризисных мер, в частности, созданию новых современных производств, стимулированию инновационной активности в экономике, развитию ключевых высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики.

Это подтверждается и проверками Роспатента, так из проверенных 310 контрактов в 2007 г. и 365 контрактов в 2008 г. поданы заявки и получены патенты только по 32 и 44 государственным контрактам, соответственно [3].

Получение охранных документов на имя Соисполнителей отнесено представителями Роспатента к нарушению норм действующего законодательства, а именно пункта 4 статьи 1373 и статьи 773 ГК РФ. Считая, что возможными последствиями данного нарушения является следующее «Исполнитель не гарантирует заказчику передачу полученных по договору результатов, не нарушающих исключительные права других лиц. Указанные действия влекут нарушение прав Российской Федерации на использование получаемых РНТД для государственных нужд» [4].

Речь идет о том, что Исполнитель по требованию государственного заказчика обязан предоставить указанному им лицу безвозмездную простую (неисключительную) лицензию на использование изобретения, полезной модели или промышленного образца для государственных нужд.

Ситуация не очень понятна, ведь все Соисполнители являются государственными учреждениями, они получают бюджетные деньги для

выполнения государственного контракта, почему они должны отказываться в предоставлении безвозмездной лицензии для государственных нужд по распоряжению Заказчика третьему лицу? Ни одно из государственных учреждений не пойдет на это, учитывая, что Заказчиком в государственных контрактах является организация представляющая интересы Российской Федерации.

Кроме того, целесообразно также рассмотреть соотношения понятий «Исполнитель» и «Соисполнитель».

Исполнитель – любое лицо (предприятие, организация, фирма, человек), выполняющее работу или оказывающее услуги по заказу, заданию другого лица или согласно договору с заказчиком работ и услуг [5]. В словаре Ожегова, исполнитель – это тот, кто исполняет что-нибудь [6, стр. 251], при этом слова «исполнение» и «осуществление» являются синонимами [7, стр. 143].

К сожалению, словари русского языка не дают трактовку понятия «соисполнитель», однако можно проанализировать понятие комплексной целевой программы, которая, как мне кажется, имеет прямое отношение к рассматриваемым вопросам, поскольку государственные контракты направлены как раз на выполнение целевых комплексных научных программ.

«Целевая комплексная программа (ЦКП) – это комплекс мероприятий, направленных на достижение заданных конечных результатов и решение конкретных научно-технических, экономических, социальных проблем. Обычно представляет собой проектный и адресный документ, **увязывающий действия разных организаций и лиц-соисполнителей** (текст выделен автором) независимо от их ведомственной подчиненности по срокам выполнения этапов работ и выделяемым ресурсам» [8].

Учитывая вышеизложенное, мне кажется, что Исполнитель и Соисполнитель программ должны иметь равные права при закреплении прав на интеллектуальную собственность, т.е. если охранно-способный результат создан Соисполнителем, то право на получение патента и исключительное право на его использование должно принадлежать Соисполнителю.

Более того, вывод о равных правах Исполнителя и Соисполнителя на созданный результат опосредованно можно подкрепить, рассматривая понятия «Автор и «Соавтор».

Согласно статье 1228 ГК РФ, «автором результата интеллектуальной деятельности признается гражданин, творческим трудом которого создано произведение». Соавторство Гражданским кодексом РФ понимается как процесс создания произведения по соглашению между двумя или несколькими авторами, результатом такого соглашения является совместно созданное произведение (статья 1258 ГК РФ).

Таким образом, понятия «Автор» и «Соавтор», согласно нормам ГК РФ, трактуются одинаково, они имеют равные права на произведение, созданное ими совместно, при этом каждый соавтор является автором

созданного произведения. Соавторство бывает двух видов: в одном случае созданное произведение образует одно неразрывное целое; в другом случае, созданное произведение состоит из отдельных частей, имеющих самостоятельное значение, и каждый из соавторов может указать, какую часть произведения он создавал. Часть произведения, имеющая самостоятельное значение может быть использована её автором по своему усмотрению, если соглашением между авторами не предусмотрено иное (пункты 1 и 2 статьи 1258 ГК РФ).

Учитывая вышесказанное, следует сделать вывод, что требования по закреплению прав на результаты научно-технической деятельности, полученных за счет или с привлечением средств федерального бюджета, при выполнении государственных контрактов несколькими Соисполнителями одновременно требуют дополнительной доработки.

### Библиографический список

1. *Медведев Д.А.* Послание Президента федеральному собранию // Российская газета. 16.11.2009. Режим доступа: <http://www.rg.ru/sujet/3955.html>

2. Административный регламент исполнения Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по осуществлению контроля в сфере правовой охраны и исполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и технологических работ гражданского назначения, выполненных за счет федерального бюджета. Утв. Приказом Минобрнауки России от 13 декабря 2006 г. № 313, М., ОАО ИНИЦ «Патент», 2009. 98 с.

3. *Королев А.И.* Деятельность Роспатента по контролю в сфере правовой охраны и использования РНТД, полученных за счет средств федерального бюджета: <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content.ru/ru/activity.lines/protection.ip/>

4. *Никитин Ю.Ю.* Типовые нарушения условий государственных контрактов, выполненных в результате проведенных Роспатентом проверок деятельности организаций-исполнителей государственных контрактов: <http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content.ru/ru/activity.lines/protection.ip/>

5. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп., М.: ИНФРА-М, 2007, 495 с. <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>

6. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка / Под общ. ред. Л.И. Скворцова. М.: Оникс 21 век; Мир и образование, 2004. 896 с.

7. Словарь синонимов русского языка: Практический справочник. М.: Рус. яз., 1999. 495 с.

8. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2003. <http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov>.

**И.В. Куковерова, Дальрыбвтуз, Владивосток**

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДНО ИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПОРТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ И ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Государственно-частное партнерство является одним из правовых механизмов согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления.*

Проблема государственного финансирования строительства и обслуживания социально значимых инфраструктурных проектов – строительство жилищных комплексов, портовых комплексов, строительство дорог, трубопроводов и др. – стоит сегодня в России довольно остро. Бюджетных средств на эти объекты, как правило, не хватает, но есть у частного бизнеса. Именно на решение вопроса привлечения прямых частных инвестиций в объекты социальной инфраструктуры и направлены усилия государства в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП).

В современном понимании ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности до обеспечения общественных услуг. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Государственно-частное партнерство даёт возможность реализации проектов любого масштаба для развития и получения прибыли бизнеса и решения государственных задач одновременно. Тем самым, ГЧП предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов. Универсальность этого механизма подразумевает самое широкое его применение, в частности для инфраструктурных проектов.

Целью такого партнерства в инфраструктурной сфере является объединение ресурсов сторон. Основной задачей, на решение которой направлены усилия сторон – создание полноценной системы партнерства государства и бизнеса в сфере, прежде всего, производственной и социальной инфраструктуры, как наиболее капиталоемкой. При этом

государство оставляет за собой монопольные сегменты инфраструктуры, передавая бизнесу конкурентные сегменты инфраструктурных отраслей.

Основным источником средств для реализации проектов ГЧП в РФ в настоящее время является созданный в 2005 г. бюджетный Инвестиционный фонд, предусматривающий две преобладающие формы финансирования проектов:

Договорная форма ГЧП – софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта, которое реализуется в рамках концессионных соглашений. Концессионное соглашение представляет собой наиболее развитую, перспективную и комплексную форму партнерства и рассматривается как один из способов перехода к рыночным формам государственного участия в развитии социально значимых проектов, а также поддержке инвестиционной деятельности.

Долевая форма ГЧП – наиболее распространенная в настоящее время форма сотрудничества государства и бизнеса – заключается в инвестировании частных и публичных средств в уставные капиталы юридических лиц. Это наиболее простая и доступная форма организации партнерства.

Однако на текущий момент при управлении государственной собственностью становится необходимым поиск форм партнерства с бизнесом, таким образом, особенно для преодоления неизбежно возникающих проблем и противоречий, поскольку каждая сторона стремится получить как можно больше прав, одновременно стараясь взять на себя минимальное количество обязательств и рисков. К таким формам ГЧП можно отнести:

1. Контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг, поставка продукции для государственных нужд.
2. Контракты технической помощи.
3. Контракты на управление.
4. Лизинг (аренда).
5. Соглашение о разделе продукции (СРП).
6. Инвестиционный контракт.
7. Концессии (договор об уступке).
8. Акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях.

Первые четыре формы партнерств представляют собой различные варианты контрактной системы, 5-7 – концессии и близкие к ней формы, совместные предприятия (8) имеют множество типов в зависимости от степени участия государства и организационных форм.

Необходимо отметить, что сегодня в России используются все формы ГЧП, кроме концессий. Как уже отмечалось выше, концессии являются наиболее развитыми, перспективными и комплексными формами партнерства. Во-первых, они, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной сво-

бодой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение работ. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Хорошим примером может послужить реализованный по концессионной схеме самый крупный в мире транспортно-инфраструктурный проект – строительство и эксплуатация Евротуннеля (15 млрд. долл. инвестиций). В рамках концепции ГЧП и, в первую очередь, посредством предоставления концессий, осуществляется долгосрочная инвестиционная программа по созданию трансъевропейских сетей транспорта, телекоммуникаций и энергетических инфраструктур (400 млрд евро инвестиций в течение 20 лет). В развивающихся странах в структуре ГЧП концессии занимают 70 % по количеству и стоимости всех проектов.

В нашей стране очень тяжело, в течение многих лет, через Государственную Думу «идут» законы о концессиях, национализации, платных дорогах, морских портах, транспорте и др., которые должны регламентировать функционирование отраслей с сегментами естественных монополий. Этому факту есть множество объяснений (неготовность общественного мнения, лоббизм отдельных групп и т.д.). Но главным, с нашей точки зрения, является отсутствие в России концепции управления государственной собственностью, не подлежащей приватизации, что становится объективным препятствием на пути концессий и других форм ГЧП (соглашения о разделе продукции и инвестиционные договоры).

Государство должно посредством законодательства четко очертить границу своей ответственности перед обществом за имеющуюся у него собственность и определить на уровне федерального законодательства круг объектов, не подлежащих приватизации. Правовой вакуум в этом вопросе только способствует коррупции, затрудняет ГЧП и приводит к появлению частной монополии на месте государственной монополии со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для государства, бизнеса и общества в целом.

Сегодня развитие морской транспортной системы России является новым крупным проектом, тесно связанным с внешнеэкономическими партнерами, который, с одной стороны, требует привлечения крупных инвестиций, а с другой - привязан к серьезным производственным связям и бизнес-структурам, осуществляющим крупнейшие самостоятельные проекты. Для обеспечения эффективной деятельности всех участников этих проектов необходимо координировать и синхронизировать их действия, распределять усилия и финансовые ресурсы в целесообразной последовательности. Частный капитал или государственные структуры в отдельности решать такие сложные задачи на современ-



ном этапе развития не могут. Нужны серьезные совместные действия, которые наиболее выгодно объединить в рамках ГЧП, которые будут ориентированы в первую очередь на развитие конкретной отрасли, а именно - морской транспортной системы. Как показывает международный опыт, ГЧП способно достаточно гибко реагировать на изменение обстановки, изменения конъюнктуры рынка и в тоже время целенаправленно развивать и планомерно реализовывать частные программы и проекты данной отрасли, а при необходимости вносить в них определенные корректуры.

Однако существующий опыт использования ГЧП в российских морских портах выявил, что имеются существенные проблемы в нормативно-правовой базе, применение которой ещё не отработано. Во-первых, Федеральный Закон «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ не дает твердых гарантий соблюдения прав концессионера. По закону государство может брать часть расходов по реализации концессионного проекта на себя или предоставлять гарантии, но у концессионера нет уверенности, что эти обязательства будут исполняться (так как бюджет планируется на год вперед, а концессия заключается не на один десяток лет). Во-вторых, существует проблема доступа к земельным участкам, прилегающим к морской акватории (для строительства морских терминалов), территориям портов (для строительства «сухих» терминалов), железнодорожным станциям (для строительства железнодорожных контейнерных площадок), крупным городам (для строительства логистических центров). В-третьих, существует неопределенность с критериями инвестиционного конкурса (отсутствует законодательный запрет на их расширение, так как в любой момент могут быть введены дополнительные критерии).

Это говорит о том, что деятельности ГЧП относительно морского порта, а также принятия нового законодательства (по особым экономическим зонам, по новому Международному российскому реестру судов) недостаточно для изменения ситуации с развитием транспортной составляющей в нашей стране.

Многие ученые утверждают, что модернизация построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры, осуществление крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, а также портов в России возможны только с привлечением отечественного и международного капитала на базе государственно-частного партнерства. Другого, по их мнению, рационального и широко используемого в мировой практике решения этой проблемы в условиях ограниченности бюджетных средств у государства просто нет.

Хорошим примером могут служить Соединенные Штаты Америки, где ГЧП используется на протяжении двухсот лет. Во многом благодаря подобному взаимодействию государства с частным бизнесом были преодолены последствия Великой Депрессии в сфере инфраструктуры.

По данным The National Council for Public-Private Partnerships, сейчас в каждом американском городе от 23 до 65 муниципальных служб работают в сотрудничестве с частным бизнесом. Его участие в подобных проектах позволяет местным властям экономить от 20 до 50 % бюджетных средств

В данное время масштабность инфраструктурных проектов требует огромных инвестиционных ресурсов, вовлечение которых невозможно растянуть во времени, что зачастую приводит к привлечению международного капитала. Правительство Российской Федерации предполагает на основе ГЧП провести институциональные преобразования инфраструктурного комплекса. Однако для того чтобы ГЧП смогло эффективно функционировать в нашей стране, необходимо, в первую очередь, создать адекватную законодательную платформу для реализации подобных проектов. Это касается как административного, так и налогового законодательства.

Следует также отметить, что инфраструктурные проекты, будь то в сфере портовых комплексов или транспорта, являются капиталоемкими и требуют привлечения долгосрочных финансовых ресурсов, выработки долгосрочной политики, тщательной оценки для оптимизации распределения во времени и пространстве финансовых потоков.

Поэтому возникает необходимость тщательной разработки и планирования экономической составляющей таких проектов. Причем требования к проектам в области инфраструктуры носят более жесткий характер, чем в любой другой отрасли российской экономики. Следовательно, необходимы особые навыки и знания. Одним из способов повысить привлекательность проектов ГЧП для бизнеса является переход от единичных концессионных проектов к межотраслевым, когда государство предоставляет в концессионный проект несколько разных объектов, связанных между собой. Важно подчеркнуть, что реализация проектов в области инфраструктуры всегда требует поддержки государства.

Как уже отмечалось выше, государственно-частное партнерство является формой сотрудничества между государственным и частным сектором в обеспечении инфраструктуры и предоставлении услуг, занимает промежуточное положение между традиционным государственным обеспечением, с одной стороны, и полной приватизацией – с другой.

Для того чтобы предупредить и нейтрализовать негативные проявления социального неприятия реализации стратегических партнерских отношений государства и частного бизнеса, по нашему мнению, необходимы:

1. Политическая и институциональная основа для поддержки партнерства государства и бизнеса. Четкое определение полномочий в государственной системе, рамочных условий ведения переговоров и принципов взаимодействия с частным бизнесом:

***Со стороны администраций морских портов (государства):***

- обеспечение базовой инфраструктуры (доступ / охрана / связь);
- создание надежных административных основ управления портами;
- обеспечение безопасности движения и охрана окружающей среды;

- техническое регулирование;
- содействие развитию сотрудничества в рамках портового сообщества.

**Со стороны коммерческих терминалов (частного сектора):**

- осуществление хозяйственной деятельности;
- управление коммерческими рисками;
- разработка и осуществление инвестиционной политики;
- стимулы для эффективной работы и установления конкурентных тарифов;

- решающая роль в содействии развитию эффективной логистики.

2. Стабильная политико-правовая среда, обеспечивающая неизбыточность законодательства, формирующего строгую правовую основу для реализации государственно-частных проектов. При этом следует учитывать, что государственно-частное партнерство, основанное на сложных правовых и договорных отношениях, в которых участвует множество сторон, может привести к пропорциональному росту транзакционных и консультативных издержек. Преодолевать эти трудности можно путем общей системы правил, содержащих типовые договоры:

- эффективной структуры экономики и справедливого деления возможностей и рисков, связанных с проектом;

- прозрачного и эффективного распределения государственных заказов на основе открытых конкурсов, обеспечивающих конкуренцию за право реализации проекта;

- обоснованного прогноза издержек и выгод проекта, дающего возможность оценить, обладает ли проект достаточным потенциалом для покрытия инвестиционных затрат на протяжении всего срока его реализации.

3. Необходимость дальнейшей работы над правовым режимом концессий (разрешение на использование проектных активов в качестве залогового обеспечения, порядок учета операций по концессионному соглашению для целей налогообложения), а также четкой регламентации функционирования отраслей с сегментами естественных монополий.

4. Выработать четкие формы взаимодействия – например, предусмотреть участие авторитетных представителей частного сектора в федеральных, региональных и отраслевых органах по вопросам развития ГЧП, которые будут определять политику и формировать рабочие группы для целей разработки системы ГЧП.

### **Библиографический список**

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.

2. *Михеев В.А.* Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. М.: Научный эксперт, 2006.

3. *Носкова В.Н.* Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности. Режим доступа: <http://www.ifti.ru>.

4. *Сильвестров С.Н.* Государственно-частное партнёрство в инновационных системах. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.

5. *Шишкин С.Н.* Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект. М.: Волтерс Клувер, 2009.

УДК 33

**С.Е. Лелюхин, Н.С. Лаврут, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **РЕЙДЕРСТВО – НОВАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

*Рассматриваются вопросы рейдерства как фактора дестабилизации социально-экономической обстановки в стране. Также проведен анализ причин и условий возникновения данного явления, описаны формы рейдерских захватов.*

По мнению ряда ведущих ученых-криминологов, отличительной чертой всей российской экономики и главным содержанием деятельности организованных преступных сообществ в настоящее время стало рейдерство.

Так, по данным Счетной палаты, ежегодно совершается от 60 до 70 тыс. рейдерских атак. Чаще всего рейдеры атакуют предприятия малого и среднего бизнеса, имеющие форму общества с ограниченной ответственностью (2/3 всех обращений в правоохранительные органы). Вместе с тем на этом фоне возбуждается не более 300-400 уголовных дел, связанных с рейдерством. До суда доходит лишь десятая часть этих дел. Рейдеры пользуются всеми современными способами ведения информационно-психологической войны против объектов своих атак. Поскольку рейдерство всегда было связано с организованной преступностью, то здесь продолжают практиковаться, помимо экономических методов, и чисто уголовные, связанные с насилием [4].

В настоящее время российское законодательство не содержит определения рейдерства (или недружественного поглощения). Оно квалифицируется как фальсификация документов, а это предусматривает условное наказание.

Тем не менее, важность и актуальность проблемы рейдерства послужили поводом для обсуждения в ходе встречи Президента России Дмитрия Медведева с членами Счетной палаты Совета Федерации РФ. Выступая с заключительным словом на итоговой коллегии в Генпрокуратуре, Президент России заявил: «Рейдерство, коммерческий захват и передел собственности должны жестко преследоваться правоохрани-

тельными органами. Рейдерские захваты, коммерческие переделы в условиях глубокого финансового кризиса, – эти преступления всегда несут повышенную опасность и затрагивают интересы значительного числа людей».

По мнению главы государства, несколько рейдерских захватов могут спровоцировать создание критической ситуации в одном населенном пункте.

Необходимость ужесточения наказаний за рейдерство поддержал и Премьер-министр России Владимир Путин в ходе «прямой линии» с россиянами в декабре 2009 г., который отметил, что существует предложение объединить различные проблемы, которые существуют в этой области, в один состав преступления, и тогда работа по борьбе с рейдерством будет эффективна.

Одной из характерных особенностей современного рынка является то, что рано или поздно любая компания может выступить либо в роли цели, либо в роли атакующей. Естественно, что существуют и постоянные участники рынка, которые зарабатывают на предоставлении услуг в этой сфере. Называя основных участников рынка слияний и поглощений, эксперты выделяют: государство, финансово-промышленные группы, инвестиционные компании и так называемых мелких «захватчиков».

В современной научной литературе рейдерство трактуется как недружественное поглощение имущества, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется с использованием недостаточности правовой базы и с коррупционным использованием государственных, административных и силовых ресурсов, а рейдерами называются люди, осуществляющие рейдерский захват предприятия по заказу со стороны.

Сам термин «рейдер» пришел из США, где рейдерами называют атакующую сторону в процессах слияний и поглощений. Понятие «рейдерство» различается по смыслу его применения для России и западных развитых стран.

В России, как правило, под рейдерством понимается такое недружественное поглощение предприятия, которое производится с помощью криминальных средств – посредством мошеннических операций, подделки документов, силового захвата предприятия без правовых оснований и пр.

В странах ЕС рейдерство рассматривается в более широком смысле, т.е. под этим понятием подразумевается то, что в России принято называть «недружественным поглощением».

С хронологической точки зрения можно выделить три основные волны рейдерских захватов в России.

I волна. Начало 90-х гг. Распад Советского Союза. По словам одного из экспертов, механизм рейдерства использовался еще в 1992-1993 гг., когда владельцы всего 3 % акций проводили совещание и переизбирали генерального директора, а потом через суд требовали права на управление всей собственностью.

II волна. Вторая половина 90-х гг. Приватизация, залоговые аукционы. В этот период появилось множество владельцев финансовых ресурсов, которые искали дополнительные активы. В середине 90-х рейдерство было весьма прибыльным бизнесом, прибыль от которого достигала тысячи процентов.

III волна. Начало 2000-х гг. «Дело ЮКОСа». Этот период, по мнению некоторых экспертов, ознаменован концом частного рейдерства и началом государственного, хотя такая точка зрения, по мнению авторов, представляется достаточно спорной. После «дела ЮКОСа» передел собственности принял большие масштабы. В качестве конкретных примеров передела в этот период можно назвать конфликты вокруг компаний «Истлайн», «Арбат Престиж», «Эльдорадо», «Тольяттиазот» [3].

Следует отметить, что в рейдерском бизнесе работают высококвалифицированные специалисты с огромным опытом работы, и противостоять им могут также только опытные профессиональные юристы. Во многих странах как рейдерство, так и защита от рейдерства - «беловоротничковый», высокоинтеллектуальный юридический бизнес.

Исходя из проведенного исследования в данной области, методы рейдерской атаки (или недружественного поглощения) условно можно подразделить на три основных вида:

- «белое рейдерство» – четко запланированное поглощение компании, происходящее хоть и против воли основного собственника, но в строгом соответствии с требованиями закона. Как правило, такой вид поглощения применяется по отношению к компаниям с малоэффективным корпоративным управлением и финансовыми затруднениями. Защита от рейдерства в его «белом» варианте, как правило, концентрируется в судебных и административных органах.

- «черное рейдерство» – незаконный захват собственности, основа которого базируется на применении криминальных методов: подделке документов, подкупе чиновников (судей, работников правоохранительных ведомств и пр.), шантаже, мошенничестве и пр. Такой вид рейдерства может быть применен к любой компании, но в первую очередь - к компании непубличной. Защита от «черного рейдерства» осуществляется всем доступным спектром способов, в первую очередь - в правоохранительной и судебной областях.

- «серое рейдерство» – поглощение компании, осуществляемое внешне законными средствами, аналогичными методам белого рейдерства, но совокупность этих средств в целом составляет схему мошенничества, аналогичную методам черного рейдерства. Это весьма распространенный вид рейдерства, применимый к любым компаниям, в схемах действия которого сложно разобраться даже опытному специалисту. Защита от рейдерства такого рода очень сложна. Серые рейдеры редко привлекаются к ответственности, несмотря на противоправный умысел их действий, поскольку доказать противоправность умысла совокупности внешне законных действий бывает очень сложно.

Существует множество синонимов и сопутствующих терминов рейдерства. Часто сложно разделить понятия: рейдерство, недружественное поглощение, корпоративный конфликт.

Главное отличие недружественного поглощения и рейдерства заключается в том, что во время недружественного поглощения могут использоваться законные методы. Недружественное поглощение – это легальная форма захвата собственности, когда за собственность выплачивается полная ее стоимость для того, чтобы исключить из игры конкурента. А рейдерство – это способ приобретения собственности при затратах существенно ниже стоимости активов. Если в первом случае дело происходит с помощью денег и судопроизводства, то во втором – с помощью «силы» и иных методов недобросовестной конкуренции.

При этом, как правило, недружественное или враждебное поглощение проходит без нарушения существующих норм Уголовного права.

Вот один из примеров недружественного поглощения: поведение компании *Microsoft* по отношению к компании *Google*. *Microsoft* предложил *Google* дружественное поглощение: купить акции *Google* по цене за акцию на 40 % выше рыночной стоимости. *Google* отказался. В итоге *Microsoft* начал агрессивную скупку его акций, т.е. уже недружественное поглощение.

Еще одно отличие недружественного поглощения от рейдерства состоит в том, что в недружественном поглощении отсутствует «силовая составляющая».

Вместе с тем, при более детальном рассмотрении тезис о том, что недружественное поглощение действует только законными методами, представляется весьма спорным. Так, в ходе проведенного опроса мнения респондентов разделились. Большая часть высказались в пользу того, что недружественное поглощение также может быть незаконным вариантом захвата собственности, т.е. составляющей частью рейдерства. Переход всех видов собственности, любой формы имущества или ценности в любом варианте должен иметь место в соответствии с процедурами, которые предотвращают и сами по себе гарантируют предотвращение недружественного или фактического захвата.

Если рассматривать недружественное поглощение как часть рейдерства, то можно прийти к выводу, что рейдерство может быть законным и незаконным. В Российской Федерации до сих пор не существует законного понимания слияния и поглощения, т.е. того инструмента, который существует во всем цивилизованном капиталистическом обществе: в США, Великобритании и других странах это нормальная форма развития бизнеса, форма реорганизации одного юридического лица за счет слияния или поглощения другим юридическим лицом.

Несмотря на это в нашей стране распространена и законная смена собственников методом слияний и поглощений. В целях усиления конкурентной борьбы, завоевания рынка, освоения нового продукта, что по силам только вертикально интегрированной крупной компании. Погло-

щение различных составляющих технологических процессов, тем более добровольное слияние в таких целях – нормальное явление, которое имело и будет иметь место.

В зарубежной научной литературе также выделяют еще два сопутствующих рейдерству термина: корпоративный шантаж («гринмейл», от английского green mail – буквально, «зеленая почта») и корпоративный конфликт. «Гринмейл» можно считать мягкой формой рейдерства или рейдерством наполовину, так как во время операции захватчики могут взять отступные.

Корпоративный конфликт – это конфликт между учредителями внутри организации. Законная смена собственника происходит путем легальных юридических процедур. Если корпоративный конфликт связан с тем, что корпорации просто поссорились за рынок, то это, по мнению экспертов, не является рейдерством.

Борьба за контроль над собственностью очень похожа на военные действия. В этой связи любая рейдерская атака начинается с конкурентной разведки. Для этих целей в рейдерских кампаниях существуют специальные отделы, состоящие из аналитиков и профессиональных информаторов. Поэтому неслучайно, что в аналитических отделах таких кампаний часто можно встретить бывших сотрудников спецслужб.

В сферу их интересов попадает информация касающаяся:

- учредительных документов;
- истории приватизации и эмиссии акций;
- порядка приобретения прав на недвижимость и землю;
- фактических обстоятельств проведения эмиссий акций;
- кредиторской и дебиторской задолженности предприятия;
- внутренних положений и регламентов;
- решений органов управления;
- рыночных показателей работы предприятия;
- состава акционеров и прочее.

На предприятия-цели составляются целые досье, которые содержат среди прочих сведений и информацию личного характера – привычки, увлечения, слабости руководства и основных акционеров. Особое место уделяется компрометирующим материалам, информации о формальных и неформальных лидерах, социально-психологическом климате в коллективе, личностным взаимоотношениям на предприятии и прочему.

Сбор первичной информации об интересующем объекте происходит как из открытых источников, так и при помощи негласных методов. Наиболее часто в качестве информаторов используются сотрудники потенциального объекта атаки. Услуги таких информаторов стоят от 2000 до 15000 руб. Однако наиболее ценные сведения предоставляют «обиженные» сотрудники предприятия, в число которых входят и обманутые акционеры, и уволенные топ-менеджеры, являющиеся носителями конфиденциальной информации. Поиск и вербовка таких людей производится по всем правилам оперативного искусства и строжайшей конспирации.



Сам процесс сбора и обработки информации может занимать от нескольких недель или месяцев до нескольких лет. Здесь главное - степень проработки объекта и наличие достоверных источников. Как правило, в уважающих себя рейдерских компаниях, сбор первичной информации производится непрерывно, в результате чего создаются огромные массивы данных, которые, кстати, можно использовать не только для захвата, но и для защиты от него. К примеру, в России, огромной ценностью для рейдеров считается база данных «Росбилдинга» – самого сильного игрока на рынке недружественных поглощений.

Главное для рейдерской атаки – найти уязвимое место в системе защиты предприятия-цели. Учитывая, что многие владельцы предприятий часто экономят на системе безопасности или просто недооценивают возможную угрозу, для рейдеров открываются широчайшие возможности.

Потратив от 1 до 2 млн руб. на разведку, компания-рейдер начинает проработку сценариев захвата предприятия-цели. Выбор сценария захвата во многом зависит от полученных результатов разведки. Но на практике наиболее часто применяются следующие схемы захвата, которые в зависимости от ситуации могут видоизменяться и использоваться в различных сочетаниях (таблица) [1].

### Схемы рейдерских захватов

Схема захвата	Способ реализации
Мошенничество	Подделка документов: фальсификация протоколов собраний акционеров, взятки регистраторам, изготовление фальшивых документов, подкуп чиновников и т.д.
«Гринмейл»	Психологическая атака. Этот способ можно отнести к квазизаконным методам. Он не входит в откровенный конфликт с законодательством, но оказывает психологическое давление на собственника.
Силовой захват	Явно незаконный способ отъема собственности (постепенно уходит в прошлое)
Банкротство	Методология банкротства сейчас используется в меньшей степени, т.к. более-менее проработан закон о банкротстве
Вмешательство властей	Административные методы со стороны местных или федеральных властей
Скупка акций	Размывание собственности миноритариев (акционеров, владеющих неконтролирующим пакетом акций) путем дополнительной эмиссии акций без учета прав миноритариев – квазизаконный метод

Степень опасности рейдерства определяется несколькими факторами.

1. Силовой и коррупционный передел собственности связан с коррумпированными правоохранительными органами и коррумпированными органами судов.

2. Рейдерство – источник легализации криминальных («грязных») денег.

3. Рейдерство не занимается реальной экономикой и не направлено на решение реальных задач страны. Рейдерство как сверхзадача может «иссушить экономику».

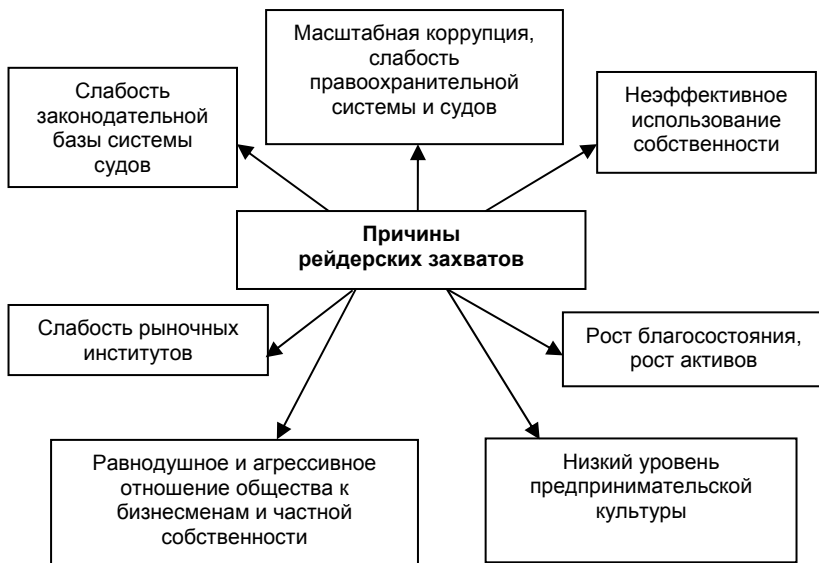
4. Рейдерство, которое есть в России, снижает ее инвестиционную привлекательность, так как это один из дополнительных рисков для инвестиций.

5. Экономический ущерб от рейдерства, по мнению подавляющего большинства респондентов, оценить весьма сложно, потому что рейдерство часто происходит в скрытых формах.

6. Рейдерство не только компрометирует экономическую политику государства, но и подрывает престиж России на международной арене. Имиджевый ущерб настолько велик, что он мешает инновационной политике.

7. Рейдерство влечет за собой последствия и в социальном плане: повышается уровень коррупции в государстве, страдают люди, которые лишаются работы.

В отношении причин разгула рейдерства в России эксперты выделяют несколько основных моментов (рисунок).



Причины рейдерских захватов в России

В настоящее время выделяют следующие способы защиты бизнеса от враждебных поглощений:

1. Пассивная защита – комплекс внутрифирменных мероприятий, направленных на устранение тех проблемных аспектов деятельности

организации, которыми может воспользоваться агрессор в случае враждебного поглощения.

К числу мероприятий такой защиты можно отнести:

- реструктуризацию активов и пассивов для снижения инвестиционной привлекательности цели захвата;
- юридические действия внутреннего характера (введение изменений в учредительные документы);
- поиск дружественного инвестора.

2. Активная защита – комплекс мероприятий, направленных на установление собственного контроля над деятельностью предприятия – «агрессора».

К числу активных «оборонительных» мероприятий относятся:

- контрнападение на акции самого агрессора;
- скупка поставщика, контрагента или смежника агрессора;
- перекупка ключевого персонала;
- развязывание информационной войны;
- приобретение прав требования к предприятию агрессора.

Высказывания высших должностных лиц нашей страны по проблемам рейдерства следует рассматривать как официальное признание факта, что рейдерство является проблемой всероссийского масштаба, и ее решение требует контроля на государственном уровне.

Анализ имеющихся материалов свидетельствует, что с 2008 г. наметилась тенденция перемещения волны рейдерских захватов из центра в регионы, вызванная тем, что в центре собственность уже поделена и надежно защищена, а на периферии отмечается экспансия центрального капитала, в том числе посредством рейдерских захватов собственности.

Подтверждением этому являются данные УВД по Приморскому краю, озвученные на семинаре в августе 2009 г. для сотрудников следственных и оперативных подразделений органов внутренних дел по вопросам расследования и раскрытия рейдерских захватов.

В частности, в Приморском крае за последний год выявлено более 4 тыс. преступлений экономического характера, среди которых наиболее важные, имеющие большой общественный резонанс: рейдерство, легализация имущества и денежных средств, полученных преступным путем, нарушение авторских прав.

Начальник УВД по Приморскому краю Андрей Николаев сообщил, что межрегиональный семинар приурочен к подготовке во Владивостоке саммита АТЭС в 2012 г., для проведения которого необходимо благоприятное состояние финансового и потребительского рынков.

На семинаре сотрудники правоохранительных органов Дальнего Востока обсудили проблемные аспекты расследования рейдерских захватов, общие тенденции криминального сектора рынка слияний и поглощений, поделились личным опытом расследования подобных преступлений и проанализировали судебную практику по рейдерским захватам. Кроме того, участники констатировали, что рейдерство – это не

только незаконный отъем собственности. Инструментом данного преступления коррупционной направленности может быть умышленное убийство, вымогательство, преступления против личности, правосудия. Борьба с ним крайне сложно, но возможно – прежде всего, с помощью реформирования корпоративного законодательства, пробелы которого используются захватчиками. Эта проблема должна решаться крайне аккуратно, чтобы не помешать функционированию цивилизованного рынка слияний и поглощений.

Одним из последних громких дел в сфере рейдерства в Приморье стало расследование захвата крупнейшей транспортной компании Приморья «ОГАТ».

Незаконное отчуждение имущественного комплекса ООО «Компания «ОГАТ» сопровождалось попытками давления на следствие (в том числе и через СМИ с целью повлиять на принятие процессуальных решений), фальсификацией документов. На людей, причастных по роду своей служебной деятельности к спору акционеров «ОГАТа», совершались нападения. В результате два человека погибли, причинен вред здоровью граждан, в том числе здоровью сотрудника милиции и члену его семьи.

В ходе работы по этому делу следователи и эксперты-криминалисты УВД по Приморскому краю рассмотрели огромный массив документов. Выполнены почерковедческие, графологические, технико-криминалистические, фоноскопические и компьютерные экспертизы. Расследование дела продолжалось 9 месяцев. Материалы уголовного дела собраны, в полном объеме они насчитывают более 30 томов. Анализ материалов уголовного дела позволил органам предварительного расследования предъявить обвинение участникам преступной группы. Все фигуранты, включая организатора преступного сообщества, задержаны [2].

Тем не менее, исходя из изложенного, следует признать, что, несмотря на принимаемые меры, рейдерство по своей сути превратилось в угрозу национальной экономике России, и дальнейшее игнорирование данной проблемы может иметь необратимые последствия.

Представляется, что очередными шагами в решении данной проблемы должны стать усиление борьбы с коррупцией, привлечение к этой проблеме широких слоев общественности, в том числе научных институтов, а также совершенствование законодательства.

### **Библиографический список**

1. *Бастрыкин А.В.* О новых способах рейдерства // Российская газета № 5012 (188) от 7 октября 2009 г.
2. Данные Пресс-службы УВД по Приморскому краю от 28.08.2009.
3. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России: отчет об исследовании Центра политических технологий от 07.03.2009.
4. *Овчинский В.О.* Рейдерам кризис не помеха // Огонек. № 16 (5094) от 31.08.2009.

**Б.Ф. Лесовский, Дальрыбвтуз; О.В. Лесовская, ТГЭУ, Владивосток**

## **ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ ВУЗОВ**

*Исследованы основные проблемы финансирования развития молодых инновационных компаний при вузе, создаваемых в соответствии с Федеральным Законом № 217-ФЗ.*

*Показаны возможные источники и технология привлечения венчурного капитала для инновационной деятельности в университете.*

*Обоснована целесообразность создания бизнес-инкубатора, который выступит в роли венчурного партнера, организующего реализацию проектов, исходящих от преподавателей и научных сотрудников университета, других объектов инвестиций, в том числе малых предприятий при вузе, создаваемых в соответствии с Федеральным Законом № 217-ФЗ.*

С наступлением экономического кризиса, когда возникли проблемы на традиционном для России сырьевом рынке, очевиден явный всплеск активности Российского государства в отношении инновационного предпринимательства. Востребованность инновационного пути развития отечественной экономики стала более ясной с принятием Федерального Закона № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», вступившим в силу 15 августа 2009 г.

Таким образом, в России есть неплохие предпосылки для инновационного развития: существуют хорошая научно-техническая база, большое число инновационных проектов, благоприятная макроэкономическая ситуация. Однако высокие риски и ориентация российских предпринимателей на краткосрочные вложения мешают развитию инновационного рынка. На старте молодые инновационные компании не владеют необходимыми для построения бизнеса ресурсами и, не имея соответствующего обеспечения и гарантий возвратности средств, не в состоянии получить банковский кредит, коммерческий заём или разместить свои ценные бумаги на фондовом рынке.

Необходимо выделить, что в данном контексте под инновацией понимается коммерциализация продуктов научно-исследовательских работ - путь от возникновения и разработки исходной идеи, улучшения некоего процесса через получение патента и создание опытного образца или модели к выпуску продукции и получению прибыли от продажи этой продукции. И вся эта система не заработает без эффективного инвестиционного механизма.

Практически все основные проблемы с продвижением инноваций на рынок в России создаются с трех сторон – государство, сотрудники предприятий, источники финансирования. Инновационный бизнес, особенно начинающий, традиционно страдает от государственной бюрократии, которая душит его на корню – по-прежнему совершенно несоизмеримое количество бумаг, высокая стоимость патентования мешают внедрению инновационных разработок. Другими словами, получается, государство декларирует, что оно готово помогать начинающему бизнесу, но на деле воспользоваться этой помощью непросто. И в результате инновационный бизнес, находящийся на начальном этапе своего становления, не всегда выдерживает эти издержки.

Другая проблема – это нежелание сотрудников принимать новое – так было всегда и везде, и так происходит с любыми инновациями: люди не хотят менять привычный образ, отходить от существующих стандартов и стереотипов, получая стабильный доход, противятся инновациям.

Третья проблема – одна из главных, которая тормозит коммерциализацию и продвижение инноваций – отсутствие финансирования для развития молодых инновационных компаний.

Создавать новые бизнесы непросто, а на основе инноваций намного сложнее – на начальном этапе развития технологической идеи нужны деньги для того, чтобы превратить ее в более или менее рабочую технологию. Недостаток собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия кредитования – вот только некоторые проблемы, с которыми столкнулось в последнее время инновационное предпринимательство. Основные вопросы здесь: где найти средства на коммерциализацию разработки и как начать реализацию соответствующего процесса?

В этих условиях новым компаниям, создаваемым при университетах, далеким от вступления в стадию прибыльности, необходимо разобрататься с источниками получения финансовых средств на реализацию своих инновационных проектов и сориентироваться в многообразии существующих возможностей получения финансирования. Сегодня есть несколько способов финансирования инновационных проектов – прямое участие в формировании уставных капиталов создаваемых при вузе малых хозяйственных обществ, размещение дополнительных выпусков акций, привлечение средств путем выпуска облигационных займов, получение кредитов и иных форм заимствований.

Поскольку капитал развития – рискованное вложение финансов в новую компанию до начала получения ею прибыли, бизнес крайне неохотно вкладывал деньги в реализацию научных разработок и в лучшие времена, а в условиях глобального финансового кризиса этот процесс и вовсе приостановился. Это можно объяснить тем, что, в обмен на реальные средства инвестор вначале получает на достаточно длительное время лишь их условный эквивалент в виде доли еще не существующей высокотехнологичной компании. Причем эта доля предоставляется ему в условных единицах – процентах, которые не могут быть при не-

обходимости, в любое время обменены на реальные деньги, поскольку еще не котируются на фондовом рынке, да и вся компания не скоро станет высокодоходным бизнесом. То есть полученная инвестором доля бизнеса является мало ликвидной или вообще не ликвидной. Появление ликвидных активов у новой высокотехнологичной компании реально только на поздних этапах, когда инновационное предприятие становится рентабельным и приобретает авторитет в обществе. Кроме того, учредителем хозяйственного общества является государственное образовательное учреждение, а это является дополнительной «головной болью» вследствие непредсказуемости государственных ограничений и позиции руководства вуза. Именно чрезмерный риск финансирования создаваемых при вузе малых хозяйственных обществ является самым существенным лимитирующим фактором для потенциального инвестора, раздумывающего, куда выгодней вложить свободные деньги: в уставной капитал инновационной компании, разрабатывающей технологию завтрашнего дня, что заведомо рискованно, или купить акции «Газпром нефть», или положить деньги в банк под пусть низкий, но гарантированный процент. Конечно, реальные инвестиции как совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов частично могут направляться в создаваемые при вузе инновационные хозяйственные общества не только в обмен на доли в уставном капитале, но и в форме инвестиционного кредита на 3-7 лет. Но отличительной особенностью и той, и другой форм инвестирования является достаточно высокая возможность полностью потерять свои деньги, если компания объявляет себя банкротом, либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли.

Начальные инвестиции на основе привлечения акционерного капитала в мелкие инновационные компании при вузе - также весьма сложная процедура, да и цивилизованный рынок свободного капитала в России до сих пор еще не сложился.

Финансовые вложения в конкретный инновационный, как правило, долгосрочный проект посредством банковского кредита практически не осуществимы по следующим причинам:

- банки осторожны и консервативны по своей природе и потому стараются избегать излишних рисков – предпочитают не давать кредиты на слишком длительный срок;

- деньги, передаваемые компаниям в виде банковского кредита или ссуды, гарантируются активами самого предприятия или какими-то другими ликвидными активами учредителей компании, т.е. банки выделяют инвестиции под ликвидный залог, а у компаний, особенно на ранних этапах их развития, просто по определению нет и не может быть ликвидных активов;

- одним из обязательных условий является требование ежемесячных или ежеквартальных выплат по процентам банковского кредита;

- банк в качестве крайней меры может подать исковое заявление в суд и объявить компанию банкротом, если она не выполняет в срок взя-

тые на себя обязательства, или перспективы развития компании становятся неблагоприятными.

Таким образом, организуемые при вузах малые инновационные предприятия, как, впрочем, и весь реальный сектор экономики России, испытывают значительный недостаток инвестиций и заемного капитала.

Одним из перспективных источников денежных средств для развития инновационных производств в хозяйственных обществах, создаваемых в рамках Федерального Закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ, может стать привлечение венчурного капитала. Венчурный капитал, помогающий во всем мире возникновению небольших инновационных предприятий путем прямых вложений, преимущественно на ранних стадиях их развития – пока еще малопонятный для большинства россиян феномен. Название «венчурный» происходит от английского слова «venture», которое, с одной стороны, означает «предприятие», а с другой – «риск», т.е. «рискованное предприятие или начинание». Такая двойственная трактовка весьма символична, поскольку определенный объем средств вкладывается в новое, еще никому не известное и ничем не зарекомендовавшее себя предприятие, что, естественно, является весьма рискованным шагом. Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие от банковского кредитования. Венчурный капиталист финансирует создание компании, затем поддерживает ее развитие и помогает найти покупателя или выпустить акции для продажи их на фондовом рынке.

Сегодня в мире современная венчурная индустрия – это разветвленный и хорошо отлаженный бизнес, которым занимаются тысячи фирм, аккумулирующих сотни миллиардов долларов. Структура венчурной индустрии включает фонд посевных инвестиций, компанию для посева, венчурные и паевые инвестиционные фонды, частных инвесторов, коммерческие банки, пенсионные фонды, страховые компании, финансово-промышленные группы и других венчурных партнеров, в том числе и бизнес-инкубаторы. Современная инновационная система максимально открыта для всех участников инвестиционного процесса – от разработчиков до бизнес-ангелов и институциональных инвесторов.

В настоящее время венчурные и инновационные методы развития экономики России всесторонне поддерживаются государством и осваиваются бизнесом. Возникнув в начале 1990-х гг., российский рынок венчурного финансирования прошел в своем развитии несколько этапов. Созданные в России первые венчурные фонды, ориентированные исключительно на компании российского происхождения, являлись региональными венчурными фондами ЕБРР, образованными во исполнение решения, принятого руководителями стран Большой семерки в июле 1993 г. Первое упоминание о венчурном способе финансирования российского бизнеса появилось в ведомственном Распоряжении Миннауки России в 1999 г., утвержденном Правительством Российской Федера-



ции и носящем название «Основные направления развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000-2005 гг.». В марте 2000 г. Правительством РФ был организован Венчурный инновационный фонд (ВИФ) с целью формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования. Этот фонд стал первым полностью российским фондом, который принял участие в создании венчурных инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом, вкладывающих средства в технологический инновационный бизнес. В 2003-2005 гг. наблюдалась тенденция активного вовлечения российских по происхождению капиталов в венчурный бизнес. К началу 2006 г. в России насчитывалось несколько десятков венчурных фондов, работающих в области инновационного предпринимательства. С целью дальнейшего стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов в середине 2006 г. в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 838-р от 7 июня 2006 г. в форме ОАО была создана Российская венчурная компания (РВК). Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 28,23 млрд руб. В настоящее время ОАО «РВК» является «фондом фондов», созданным за счет средств государства для увеличения объема финансовых ресурсов - венчурного капитала в России. На начало 2009 г. с участием РВК было создано 7 венчурных фондов в форме ПИФов, с общим капиталом около 19 млрд руб., которые могут задействовать технологический потенциал на всей территории страны. Основная роль ОАО «РВК» в инновационной системе страны – это функции государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

Таким образом, одной из наиболее перспективных форм работы инновационных предприятий при вузах, созданных в соответствии с Федеральным Законом № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», в венчурной индустрии является опыт компании, организованной с участием и солидными гарантиями государства – ОАО «Российская венчурная компания». Для того чтобы заинтересовать инвесторов вкладывать деньги в научные разработки разной степени готовности для их промышленного внедрения, государство в лице ОАО «РВК» предложило разделить риски, приобретая паи венчурных фондов на паритетных началах с бизнесом. Причем, исходя из положений постановления Правительства РФ и условий деятельности РВК, регламентированных уставом компании, государство не входит в состав акционеров управляющих компаний вен-

чурных фондов, следовательно, не собирается вмешиваться в инвестиционную деятельность последних. Приоритетные направления инвестирования, создаваемых с участием ОАО «РВК» венчурных фондов, определены в соответствии со списком критических технологий, утвержденных Президентом Российской Федерации: безопасность и противодействие терроризму; живые системы (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наносистем и материалов; информационно-телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение.

Эксперты и финансисты отмечают: несмотря на то, что в условиях кризиса с рынков уходят многие инвестиционные фонды, сегодня наиболее благоприятный период для стимулирования венчурных инвестиций. Опыт многих экономически развитых стран дает основание считать, что в настоящее время на самых ранних этапах развития новых инновационных компаний при вузах ведущую роль могут играть такие индивидуальные венчурные капиталисты, как бизнес-ангелы. Бизнес-ангел должен не только иметь большие деньги, но и понимать технологию, с которой он работает, должен специализироваться на конкретной отрасли и хорошо в ней разбираться. При этом бизнес-ангелы сильно рискуют, так как непонятно, что будет с технологической идеей – погибнет она или будет жить, получит стоимостную оценку на рынке или окажется никому не нужной. Но основная проблема в том, что людей, которые одновременно хорошо разбираются в определенной области, имеют деньги, а также готовы ими рисковать, достаточно мало. Поэтому после исследовательского этапа бизнес-ангелы, как правило, передают проект инвесторам следующей руки – венчурным фондам ранних стадий, посевных инвестиций. Венчурный инвестор – это уже институциональный инвестор, у него штат сотрудников, внештатные эксперты, больше денег для инвестиций, чем у бизнес-ангела. Под управлением и финансированием венчурного инвестора инновационный проект продвигается дальше: создается опытно-промышленное производство и осуществляется выход на рынок с продуктом или услугой. Венчурный капиталист сотрудничает с проинвестированной компанией до тех пор, пока она не просто встала на ноги, но и стала привлекательной для потенциальных покупателей. Венчурный капитал, по сути, представляет собой инвестиции в компанию на самой ранней стадии ее жизни, т.е. в момент учреждения или нескольких первых циклов финансирования.

Исходя из мировой практики, эти средства должны вкладываться в основном в уставный капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на создание новых технологий или наукоемких продуктов.

Главная цель венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой компании обоим предпринимателям принести при-

быль. Исходя из мировой практики, можно считать, что венчурное финансирование – это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в уставный (акционерный) капитал вновь создаваемых малых высокотехнологических инновационных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Особенностями венчурного финансирования являются:

- капитал направляется на поддержание инновационных компаний, в малые высокотехнологические компании, ориентированные на разработку и выпуск новой наукоемкой продукции;

- вкладываются денежные средства в уставный капитал хозяйственного общества, другую часть которого составляет право пользования результатами интеллектуальной деятельности вуза;

- инвестиции осуществляются в компании, акции которых еще не котируются на фондовой бирже;

- средства предоставляется новым инновационным компаниям на средний и длительный срок и не может быть изъят венчурным капиталистом по собственному желанию до завершения жизненного цикла компании;

- инвестирование предоставляется преимущественно компаниям с потенциальной возможностью роста, ориентированным на высокую прибыль;

- средства предоставляются не навсегда, а лишь на определенное время;

- инвесторы не требуют ежегодных (ежеквартальных) выплат дивидендов в ущерб капитализации, увеличения своего капитала;

- инвестор не рассчитывает на получение прибыли ранее срока 3-5 лет;

- инвесторы получают доход за счет продажи своей доли (пакета акций);

- это финансирование – своеобразный заем новым компаниям, долгосрочный кредит без получения гарантий;

- как правило, применяется поэтапное выделение ресурсов в виде небольших порций (траншей), когда каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей;

- инвестор практически никогда не стремится приобрести контрольный пакет акций компании, т.е. берет на себя в основном финансовый риск, а такие виды рисков, как технический, рыночный, управленческий, ценовой и т.д., перекладывает на менеджмент, у которого находится контрольный пакет акций компании.

В условиях недостатка бюджетного финансирования научно-технической сферы и необходимости развития внебюджетных источников инвестиций в инновации эти особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты не могли не вызвать интереса у Министерства образования и науки Российской Федерации. Министерством об-

разования и науки РФ была разработана программа развития венчурного инвестирования в России, нашедшая свое отражение в решениях Правительственной комиссии по научно-инновационной политике. Финансовый кризис существенно ослабил финансовую систему России, но при этом создал предпосылки для переориентации финансовых ресурсов на реальный сектор экономики. По мнению участников состоявшейся во Владивостоке 27-28 ноября 2009 г. Приморской венчурной ярмарки, уже есть сигналы того, что российский торговый, банковский, страховой капитал, капитал пенсионных фондов будет становиться серьезным источником инвестиций в инновационные проекты малых хозяйственных обществ. Дело в том, что действующая в настоящее время схема организации венчурного бизнеса чрезвычайно эффективна и вряд ли нуждается в пересмотре. Принципы построения работы такой компании можно вкратце изложить так: институциональный инвестор, передающий свои средства венчурному капиталисту, не должен принимать инвестиционных решений, тогда как сами венчурный капиталист и инвестор не должны участвовать в управлении компанией. Такая схема надежно обеспечивает эффективность работы на каждом участке венчурного бизнеса.

В общем виде схема реализации инвестиционного проекта через венчурный фонд выглядит следующим образом:

- средства инвесторов-пайщиков, формирующие активы фонда, направляются управляющей компанией на приобретение доли в уставном капитале организации, требующей инвестиций – объект инвестирования, а также на ее дополнительное финансирование;

- правилами фонда может быть предусмотрена неполная оплата паев при их выдаче, что обеспечивает возможность траншевого финансирования проекта;

- применяется процедура привлечения дополнительных средств в необходимом количестве и в нужное время в рамках оплаты заранее объявленного количества дополнительных паев;

- осуществляется привлечение долгового финансирования в проект путем заключения сделок РЕПО (финансирование через временную продажу ценных бумаг с обязанностью их выкупа по истечении срока кредитования) или путем привлечения кредитов и займов, обеспечиваемых залогом имущества фонда;

- полученные средства хозяйственное инновационное общество при вузе использует для своего развития и повышения стоимости, при этом формирующуюся прибыль акционеры-инвесторы не выводят, а реинвестируют, повышая капитализацию объекта инвестирования;

- когда стоимость инновационной фирмы достигнет привлекательного уровня, управляющая компания реализует обратную инвестиционную сделку по продаже акций/долей объекта инвестирования на рынке либо заранее определенному кругу лиц, например, менеджменту предприятия. Прибыль, зафиксированная от данной сделки, составляет основной инвестиционный интерес пайщиков.

При венчурном финансировании основатель компании и ее инвестор становятся добровольными деловыми партнерами, имеющими свою долю в акциях компании, материальное вознаграждение которых прямо зависит от успешности развития компании, а потому все претензии по поводу меньшей, чем ожидалось, прибыли они могут предъявлять только самим себе. Можно подчеркнуть, что взаимный интерес основателей компании и инвесторов в успешном и динамичном развитии нового инновационного бизнеса связан не только с вероятностью получения высоких доходов, но и с возможностью стать участником создания новой прогрессивной технологии, стимулирующей научно-технический прогресс. Поэтому часто роль инвестора в успешном развитии новой компании не ограничивается лишь своевременным предоставлением венчурного капитала, а включает одновременно инвестирование своего опыта в бизнесе и деловых связей, способствующих расширению деятельности компании, появлению новых контактов, партнеров, рынков сбыта и т.д. Так как венчурные инвестиции высокорисковые, а в случае неуспешного развития компании инвестор теряет все вложенные средства, венчурные капиталисты, чтобы по возможности снизить риски, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием.

### *Заключение*

Таким образом, при венчурном финансировании с юридической точки зрения услуга по возмездному предоставлению капитала в пользование как таковая отсутствует. В данном случае следует говорить о технологии отбора инвестиционных проектов со стороны инвестора, предоставляющего венчурный капитал, а не о кредитовании или предоставлении займов. Поэтому венчурное финансирование может стать приоритетным направлением в стимулировании деятельности инновационных хозяйственных обществ при вузах, создаваемых в соответствии с Федеральным Законом № 217-ФЗ.

Преподаватели и ученые, имея технологические идеи не всегда способны правильно построить на этом бизнес. В этой связи, именно методологический компонент венчурных инвестиций является основным и в правильно выстроенной системе поддержки инноваций такую экспертизу начинающим предпринимателям предоставляют специалисты из венчурных фондов и бизнес-ангелы. В России венчурный капитал в начале своего развития, однако потенциально является одним из основных источников финансирования для коммерциализации научно-технических разработок. Например, малое предприятие при вузе, созданное в соответствии с Федеральным Законом № 217-ФЗ, будет выступать в качестве объекта инвестиций, а университет может создать структуру, скажем, бизнес-инкубатор, который выступит в роли венчурного партнера, организующего реализацию проектов, исходящих от преподавателей и научных сотрудников образовательного учреждения.

## Глоссарий

**Венчурный бизнес** – инвестирование в виде акционерного капитала или доли демонстрирующих потенциал быстрорастущих инновационных предприятий; вид предпринимательства, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, коммерциализацию результатов научных исследований в наукоемких, высокотехнологических областях, где перспективы не гарантированы и имеется значительная доля риска – одна из основных форм реализации нововведений.

**Венчурное предприятие** – относительно небольшое предприятие, занимающееся прикладными научными исследованиями и разработками, проектно-конструкторской деятельностью, внедрением технических нововведений с неопределенным заранее доходом:

- внутренние венчуры – малые внедренческие фирмы, выделяемые из структуры корпораций на период создания и освоения новации;
- внешние венчуры – малые независимые внедренческие фирмы, которые включаются в сферу деятельности крупных корпораций путем предоставления им финансовых средств, консультаций, экспериментальной базы и т.д.

**Венчурный банк** – банк, созданный для кредитования рискованных проектов – разработок с неопределенным или весьма отдаленным по времени эффектом. При завершении проектов венчурный банк получает часть учредительского дохода, определенную долю прибыли от внедрения инновации.

**«Венчурование»** (Venturing) – повседневная работа венчурного инвестора, разбивающаяся на несколько стадий:

- Deal-flow – «поток сделок» – в венчурном бизнесе – начальный этап работы с компаниями, потенциально интересными для инвестора, на котором происходит накопление информации о них;
- Due diligence – «тщательное изучение» или «наблюдение» - вторая стадия процесса венчурного инвестирования, на которой осуществляется проверка всех аспектов деятельности компании, претендующей на получение инвестиций;
- Hands-on management (support) – этап процесса инвестирования, следующий после предоставления инвестиций, на котором венчурный инвестор стремится оказать максимально возможную помощь компании, в которую вложены его средства;
- Living with company – «проживание с компанией» – период нахождения венчурного капиталиста в компании, куда вложены его средства;
- Exit – «выход» – заключительная стадия процесса венчурного инвестирования, продажа принадлежащего венчурному инвестору пакета акций и его выход из компании.

**Венчурный капитал** («рисковый капитал» – Venture capital) – форма долгосрочного финансирования, средства, предоставляемые созда-

ваемым фирмам и предприятиям малого бизнеса с исключительным потенциалом роста в обмен на право собственности в отношении бизнеса или контроль над ним; инвестиции, вложенные в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска, в ожидании чрезвычайно высокой прибыли, которые не гарантированы от возможной потери залогом или залогом.

**Венчурный капиталист** – лицо, инвестирующее деньги в новые предприятия с целью получения высокого дохода, который получает не в виде дивидендов, но и в виде возврата на инвестиции при продаже после нескольких лет успешного развития своей доли компании партнерам по бизнесу, на открытом рынке или крупной компании, работающей в той же области, что и инновационная фирма.

**Бизнес-ангелы** (Business angels) – состоятельные люди, вкладывающие собственные средства в начинающий или расширяющийся бизнес новых предприятий и новых видов деятельности, осуществляющие венчурные операции характеризующиеся повышенной степенью риска.

**Венчурное финансирование** (рисковое финансирование) – капитал, предоставляемый профессиональными фирмами для финансирования с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформациях, которые традиционно считаются высоко рискованными, что не позволяет получить для них финансирование в виде банковского кредита и других общепринятых источников.

**Семенной капитал** – первый вклад венчурного капиталиста в создание новой компании – рисковое финансирование на самой ранней стадии осуществления проекта; «посевной капитал» или «компания для посева» (Replacement capital Seed) – на жаргоне венчурных инвесторов – самая ранняя стадия финансирования проектов, которые существуют только на бумаге или в виде лабораторных разработок.

### Библиографический список

1. *Антонец В.А., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В.* Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок. М.: Дело, 2009.
2. *Котельников В.А.* Венчурное финансирование от А до Я. М.: ЭКСМО, 2009.
3. *Зинов В.Г., Лебедева Т.Я., Цыганов С.А.* Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами. М.: Дело, 2009.
4. Сервер группы Всемирного банка <http://www.worldbank.org>
5. Сервер Международного валютного фонда <http://www.imf.org>
6. Сервер Российской Ассоциации прямого и венчурного инвестирования <http://www.rvca.ru>
7. Сервер Российской венчурной компании <http://www.rusventure.ru/>

**Б.Ф. Лесовский, Дальрыбвтуз; О.В. Лесовская, ТГЭУ, Владивосток**

## **К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ВУЗА**

*Сегодня инновационная деятельность в образовательных учреждениях получает статус основного вида деятельности наравне с учебной и научной и является необходимым условием стратегического развития вуза.*

*В статье исследованы основные проблемы перестройки традиционной образовательной модели вуза на инновационную.*

*Показаны пути активизации инновационной деятельности в университете.*

Инновационная стратегия развития Российской Федерации, содержанием которой является создание механизмов партнерства науки, бизнеса и государства, требует непрерывного притока свежих кадров высшей квалификации, поставляемых образовательными учреждениями. В то время как современное производство, основанное на знаниях, формирует новый быстро меняющийся рынок образовательных услуг, вузы, чья продукция во всем мире давно считается самым ценным и дорогим товаром, до последнего времени не рассматривались как субъекты рыночных отношений. Это отражается и на состоянии образовательной системы, все еще не способной в полной мере к самосовершенствованию, и на состоянии рынка труда, который при наличии огромного числа лиц, получивших высшее образование, не может удовлетворить свои потребности в необходимых экономике специалистах. В этой связи, появляется много рассуждений о причинах отказа работодателей от приема на работу выпускников, несоответствия пропорций подготовки кадров в вузах потребностям и параметрам рынка труда. При этом, большинство специалистов едины во мнении, что сегодняшнее российское образование не соответствует потребностям окружающей действительности и требует обновления, как самой модели, так и применяемых в ней подходов.

Таким образом, в рыночных условиях к университетам стали предъявляться все более жесткие требования: готовить больше и лучше образованных людей, способных приспособиваться к изменениям в условиях труда и технологиях на протяжении своей жизни, и стать активными и успешными участниками инновационного процесса в России. Определяющей особенностью инновационной деятельности вузов следует назвать ее комплексность, многозадачность в процессе проведения совместных с промышленностью исследований, решения конкретных прикладных вопросов совершенствования технологий, разработки планов социально-экономического развития региона, организации международного сотрудничества в различных сферах и т.д. Инновации



в образовании можно понимать в широком смысле как внесение нового, как изменение, совершенствование, улучшение уже существующего, их можно охарактеризовать как имманентную характеристику обучения, вытекающего из его смысла, сущности и значения.

Так, по мнению члена общественного экспертного совета Минобрнауки РФ И.В. Мкртумовой, для наиболее адекватного удовлетворения реальных потребностей науки и производства все традиционные образовательные технологии должны быть дополнены и инновационными технологиями, и инновационными образовательными программами. Безусловно, для повышения конкурентоспособности выпускников вузов на современном рынке труда, важна именно инновационная составляющая деятельности высших учебных заведений. Поэтому в реформировании современного образования закономерными являются инновационные процессы, целью обучения в которых является развитие у студентов возможностей осваивать новый опыт на основе формирования творческого критического мышления.

Выявление условий и стимулирование инновационной деятельности вуза – это совокупность стратегии и тактики рыночных отношений, взаимодействий потребителей, посредников и производителей образовательных услуг в условиях современного рынка; свободный выбор приоритетов инновационной деятельности вуза и его взаимодействий с различными сторонами, ведущих к наиболее эффективному удовлетворению потребностей – спроса на рынке труда.

При этом, первое направление инновационной деятельности вуза – инновационное обучение, которое позволяет вскрыть механизм и разработать образовательные технологии, обеспечивающие высокую эффективность результатов учебной деятельности, а поэтому инновационность здесь рассматривается как методологический принцип в педагогике. Масштабы взаимосвязанной образовательной и инновационной деятельности вуза можно оценить на примере первоочередных задач, поставленных национальным проектом «Образование» – поиск и разработка новых методов подготовки специалистов, способных к реализации инновационного пути развития экономики страны, в том числе системы формирования у студентов технических вузов способности к инновационной инженерной деятельности.

Основной смысл внедрения любых инноваций этого направления в вузе заключается в повышении качества образования. Как отмечает директор Института инновационной деятельности в образовании Российской академии образования В. Лазарев, «попытка отыскать ответ на ключевой вопрос о том, какие цели ставит перед собой современное российское образование, обнажает огромное количество радикальных проблем, без решения которых невозможно двигаться дальше. К примеру, если цель – научить детей считать, читать и писать, то у нас образование вполне приемлемое. Если же цель – научить учиться и формировать у них мотивацию к познанию, то сегодня образование достигает практически нулевых результатов. Темпы нарастания знаний в

обществе удваиваются каждые 7-10 лет. Ни школы, ни высшие учебные заведения не могут изменять программы с такой скоростью».

В этой связи одной из важных проблем фундаментальности современного профессионального образования является формирование способности самостоятельно и квалифицированно мыслить, а в дальнейшем - самостоятельно работать, учиться и переучиваться. А это значит, что ценно само по себе не образование, а способность на основе полученных знаний создавать новое знание, умение им управлять на основе теоретического задела, который был получен в вузе на базе обучения не столько практического, сколько имеющего в своей основе научную и творческую составляющую. Как следует из сказанного, инновационная основа преподавания – это тот самый фундамент, без которого невозможно представить современное образование.

В качестве основных мероприятий по реализации инновационных методов в обучении можно выделить:

- формирование инновационной культуры на кафедрах;
- привлечение дополнительных ресурсов в образовании;
- обеспечение студентов и педагогов кафедр современными учебными материалами;
- повышение квалификации педагогов кафедр в области использования информационных и коммуникационных технологий в практике образования, в том числе через расширение вариативности образовательных программ;
- создание условий для системного внедрения и активного использования информационных и коммуникационных технологий;
- приведение структуры и содержания образовательных программ в соответствие с потребностями рынка;
- оптимизация нагрузки преподавателей;
- создание современных учебно-методических комплексов;
- обеспечение студентов учебно-методическими материалами, подготовленными различными способами – полиграфия, аналоговая магнитная запись, цифровая запись и др.;
- системное применение в учебном процессе инновационных технологий использующих:
  - компьютерные тестирующие системы;
  - аудиолекции и материалы;
  - электронные практикумы;
  - видеолекции и материалы;
  - компьютерные модели и тренажеры;
  - телеконференции, контактные занятия, консультации и т.п.;
  - глобальную и локальную информационную сеть с целью организации учебного процесса на расстоянии, основанного на опосредованном общении;
  - проведение виртуальных занятий и консультаций в режиме реального времени on-line или консультации с использованием электронной почты off-line;

- выявление и поддержка студентов, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность;

- активизация инновационной деятельности на кафедрах.

Образовательные учреждения в инновационной деятельности выполняют комплексную задачу – занимаются не только разработкой прогрессивных образовательных программ, опережающих по знаниям и навыкам существующие потребности экономики, поиском новых образовательных технологий, управлением (по-новому) учебным процессом и своей деятельностью, но и обеспечением выполнения непрерывного инновационного цикла от фундаментальных, поисковых и прикладных исследований до производства и реализации наукоемкой продукции и технологий в промышленности, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Поэтому другое направление инноваций в вузе - это прямой путь интеграции образования, науки и производства, адекватный современной экономике знаний. Инновационная деятельность является составной частью научно-исследовательской работы и обязательно проходит через одну из своих начальных фаз – индивидуальной активности новатора, и в этой области назрело множество проблем: старение научно-исследовательских кадров, потеря преемственности поколений, недостаточное материальное стимулирование научных кадров, а также отсутствие высококвалифицированных инновационных менеджеров. В этой ситуации особое значение приобретает разработка комплекса мер по расширенному воспроизводству, сопровождению и поддержке кадров научно-инновационного комплекса, поднятию престижа профессии преподавателя-ученого.

Второй аспект, влияющий на результативность научной и инновационной работы, – материально-техническое обеспечение учебного процесса и научных исследований. Практически во всех вузах требуется обновление материально-технической базы, как из-за износа оборудования и средств измерений, так и вследствие морального старения. В этом направлении, для приобретения и эффективного, рационально использования дорогостоящего научного оборудования целесообразно создавать центры коллективного пользования.

В настоящее время, главная задача, стоящая перед вузовской наукой – стать центрами системной интеграции инновационной активности, постоянно ориентированными на разработки сложной научно-технической продукции в соответствии с потребностями рынка. Предусматривается, что активизация инновационной деятельности образовательных учреждений окажет содействие формированию инновационного пути развития отечественной промышленности, обеспечит активное участие вузов в реализации инновационных проектов в научно-технической сфере [1]. При формировании целей и методов проведения организационных изменений, адекватных изменениям внешней среды, большинство вузов стало осознавать необходимость использования принципов стратегического управления, неотъемлемыми эле-

ментами которого являются разработка стратегии развития вуза на основе инновационной деятельности. В зависимости от реализуемых основных принципов современных стратегий развития, вузы сегодня деляются по типам, как учебные, проектно-ориентированные, университетские комплексы, предпринимательские, исследовательские, инновационные и т.д. Поскольку все образовательные учреждения до последнего времени не были ориентированы на системное получение дохода от собственных результатов интеллектуальной деятельности, выделение инновационной составляющей в результатах хозяйственной деятельности вуза является сложной, но достаточно важной задачей.

Так как высшая школа как один из стратегических ресурсов страны, в соответствии с современными требованиями и подходами, предполагает обязательную интеграцию научной, образовательной и инновационной деятельности, то формирование университета предпринимательского типа является важнейшей задачей построения основ инновационной системы. О понимании государством значимости мотивации инновационной деятельности и её влияния на рост экономики свидетельствует принятие Федерального Закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». В настоящее время малое инновационное предпринимательство дополняет сложившиеся формы научно-инновационной деятельности в вузах и играет все более значительную роль в сокращении цикла внедрения в производство научно-технических разработок. Традиционно инновационная деятельность в вузе рассматривается как разновидность прикладной науки, однако её сущность не сводится к получению прикладного научно-технического результата – продукта или технологии, основным является коммерциализация результатов интеллектуальной собственности, управление пакетами ценных бумаг, привлечение венчурных инвестиций и прочая работа, составляющая инновационный бизнес.

Результативность научной и инновационной деятельности в вузе во многом зависит не только от наличия и способностей использования кадрового потенциала научных работников и преподавателей, непосредственно создающих научный продукт, но и эффективности работы специалистов в области инновационного менеджмента, способных организовать и управлять инновационными процессами. Мы уже отмечали, что сегодня становление инновационной инфраструктуры в вузах связано с преодолением ряда трудностей, обусловленных недостаточностью материального, финансового, кадрового обеспечения деятельности, низкой инновационной восприимчивостью промышленных предприятий и востребованностью услуг, оказываемых инновационной инфраструктурой вуза. Затрудняет разработку научно обоснованных предложений и решений по активизации инновационной деятельности высшей школы сегодня также экономический кризис, неразвитость рынка рабочей силы и другие

системные изменения которые заставляют профессиональное образование функционировать в условиях риска и неопределенности. Как следствие резко обостряется конкуренция между вузами, а их деятельность приобретает черты рыночных рискованных предприятий, борющихся не только за контингент студентов, но и за любые заказы, в том числе и носящие разовый и нестандартный характер. Однако развитие инновационной активности, определение приоритетов научно-инновационной деятельности вуза как части социально-экономической среды невозможно без решения двух первоочередных задач:

- совершенствование системы управления вузом;
- разработка инновационных стратегий вуза.

В существующих рыночных условиях, изменения в обществе и экономике привели к необходимости разработки более эффективных методов организации и управления вузами. Совершенствование системы управления вуза, в соответствии с современными подходами в образовательном менеджменте, основано на использовании экономических, инновационных управленческих методов и направлено на перераспределение функций существующих структур, предназначенных для решения задач функционирования на решение вопросов стратегического управления и проблем развития вуза. В современных социально-экономических условиях, выбор стратегии определяет структуру и содержание стратегического плана действий, приоритеты развития образовательного учреждения, концентрацию ресурсов на ключевых направлениях деятельности университета с целью закрепления преимуществ организации, преодоления ее недостатков, использования возможностей и сведения до минимума угроз. Технология определения стратегии представляет собой концентрированное выражение интересов и ожиданий не только ректората университета и его профессорско-преподавательского состава, но и студентов, и потребителей научно-образовательных и инновационных услуг. Очевидно, что современные функциональные особенности и содержательная сущность управления вузами в системе рыночных отношений, определяют приоритетность инновационной составляющей как ведущего фактора в управлении техническим университетом при выборе и обосновании стратегии его развития на основе инновационно ориентированного управления. Можно назвать следующие основные направления реализации стратегии инновационно ориентированного управления техническим университетом:

- выделение в миссии и стратегических целях вуза инновационной деятельности (наряду с научной и образовательной), формирование инновационной культуры;

- формирование внешней и внутренней инновационной политики и создание внутривузовской инновационной системы, основным институциональным элементом которой являются потенциально инновационно активные подразделения (кафедры, институты, лаборатории и пр.);

- выделение в управленческой практике и учете результатов как отдельный вид инновационную деятельность;

- формирование инфраструктуры стратегического и оперативного инновационного менеджмента университета, опирающейся на специализированные подразделения трансфера результатов интеллектуальной деятельности, управляющих инновационными проектами, создаваемыми на их базе бизнесами и интеллектуальными ресурсами;

- целенаправленная деятельность по созданию на базе вуза и с его участием сети малых предприятий наукоемкого бизнеса, основной задачей которых являются эффективные коммерциализация и использование инновационного потенциала высшей школы;

- формирование системы передачи результатов инновационной деятельности университета в учебный и научный процессы с целью их расширенного воспроизводства;

- создание совместно с крупными предприятиями совместных исследовательских центров и кафедр университета, встроенных в инновационные процессы высокотехнологичных компаний реального сектора экономики;

- создание координирующих инфраструктурных элементов (советов, рабочих групп и пр.) для интеграции инновационной деятельности вузов при выполнении крупных инновационных проектов;

- создание постоянно действующих проектов, необходимых для продвижения на рынок инновационной продукции – выставок, конкурсов, ярмарок и иных интерактивных технологий, нужных для развития спроса и конкурентной среды, а также ассоциативных объединений для защиты интересов инновационного бизнеса, развития законодательной, финансовой, материально-технической базы инновационной деятельности и рынка инновационной продукции;

- системное формирование планов инновационной деятельности вуза и его партнеров, заказчиков образовательных услуг и др.;

- оперативное корректирование текущих мероприятий инновационной активности вуза на основе исследований рынка, оценки спроса и предложения на образовательные услуги, определение потребностей населения и предприятий в данных услугах, а также на основе изучения и оценки рынка инновационных проектов в регионе;

- совершенствование параметров системы менеджмента качества по результатам инновационной деятельности вуза.

Инновационные программы невозможно реализовать без определенных условий, которые в Совете при президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике определены, как «инновационная инфраструктура вузов». Именно инновационная инфраструктура вуза является одним из определяющих условий разработки и внедрения инновационных программ. При этом элементы инновационной структуры могут создаваться и как специальные подразделения вуза, и в форме самостоятельного юридического лица. Деятельность вуза как производителя инновационной продукции подразумевает решение следующих основных задач по развитию внутривузовской инфраструктуры:

- системное совершенствование структуры управления и методов менеджмента;

- информационная, аналитическая, методологическая поддержка профессорско-преподавательского состава, сотрудников и студентов в области инновационной деятельности, расширение сферы влияния университета в городе, регионе;

- формирование благоприятной культурно-образовательной среды для развития инновационной деятельности в университете;

- содействие созданию конкурентоспособной наукоемкой продукции и ее продвижению на российский и зарубежные рынки;

- разработка локальных нормативно-правовых документов для развития инновационной деятельности в вузе;

- коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности – правовая защита, постановка на учет, вовлечение в хозяйственную деятельность университета объектов интеллектуальной собственности и помощь в практической реализации результатов интеллектуальной деятельности;

- оказание консалтинговых услуг в сфере инновационной деятельности подразделений и коллективов университета (подготовка и сопровождение лицензионных соглашений, бизнес-проектов, содействие в поиске источников начального (стартового) капитала, партнеров по реализации инновационных проектов и т.д.);

- взаимодействие и обмен опытом в области инновационной деятельности с российскими и зарубежными образовательными и научными учреждениями и организациями;

- организация совместных мероприятий (в том числе международных) вуза, других образовательных и научных учреждений и представителей бизнеса (семинары, конференции, круглые столы);

- обеспечение долгосрочного сотрудничества с учреждениями научно-образовательного профиля и промышленными предприятиями – стратегическими партнерами университета в области инновационной деятельности;

- участие в разработке научно-методического и организационного обеспечения инфраструктуры инновационной деятельности и др.

При этом не требует особых доказательств, что инновационной деятельностью необходимо управлять как системной совокупностью динамических бизнес-процессов. В этой связи представляется целесообразным в системе университета функционирование инновационной инфраструктуры строить на основе бизнес-инкубатора, как ядра инновационного кластера. В его состав могут входить обслуживающие инновационную деятельность подразделения: социологических исследований; анализа и маркетингового исследования рынка; дайджеста, проведения психологических тренингов; рекламной политики; бизнес-анализа инновационных проектов; отдел по подготовке и продаже готового бизнеса и т.д. При бизнес-инкубаторе может создаваться и иная инновационная инфраструктура – научные и технологические парки, центры: трансфера тех-

нологий, поддержки предпринимателей, подготовки специалистов в области инновационного предпринимательства, содействия развитию научно-технического предпринимательства, коллективного пользования уникальной научной аппаратурой и оборудованием, сертификации продукции и услуг, информационно-аналитические центры и другие. Анализ инфраструктуры управления и инновационной деятельности сопровождения современных вузов показал, что каждый из них вносит определенный вклад в процесс коммерциализации научных разработок, создание малых научно-производственных предприятий, опытно-промышленных производств, проведение маркетинговых и патентных исследований, подготовка бизнес-планов и прочая материально-техническая и информационная поддержка инновационных процессов.

Пути активизации инновационной деятельности университета также должны предусматривать выявление студентов, стремящихся самореализовываться через инновационную деятельность и стимулирование их массового участия в научно-технической и инновационной деятельности университета. Результатом этой деятельности должна стать готовность студентов университета к продуктивному участию в инновационных преобразованиях общества. Например, можно отметить, что некоторые студенты совмещают учебу с работой, не из-за неудовлетворительного материального положения, а в связи с потребностью получения профессионального практического опыта, который сегодня не способна предложить вузовская программа. Этот порочный круг можно разорвать, привлекая учащихся к работе в хозяйственных обществах при вузах, создаваемых в рамках инновационной инфраструктуры. Молодые люди получат возможность иметь полноценное образование, не отвлекаясь от занятий, научиться применять знания на практике, а имея запись в трудовой книжке впоследствии найти хорошую работу.

В современной экономической литературе различным аспектам теории и практики инновационной политики уделяется значительное внимание. Проведенные исследования этого направления говорят о крайней неоднородности инновационной активности образовательных учреждений. В большинстве вузов инновационный потенциал многократно превышает инновационную активность, т.е. эффективность инновационной деятельности все еще крайне низка, а в некоторых вузах наблюдается отсутствие инновационной активности вообще.

Однако наряду с положительными изменениями в деятельности вузов, обозначаются и серьезные проблемы.

Первая проблема, как было отмечено выше, связана с необходимостью перераспределения функций и совершенствованием менеджмента вуза. Существующие структуры управления, как правило, предназначены для решения задач функционирования, в то время как сегодня на первый план выходят задачи развития вуза, повышения его самостоятельности и ответственности. Поэтому требуется оптимизировать управленческие структуры в соответствии с современными подходами в образовательном менеджменте.



С позиции инновационной активности основными проблемными зонами современного вузовского управления являются:

- замедленная реакция на изменения во внешней среде;
- неспособность адаптировать структуры управления вузом к изменившимся условиям;
- доминирование задач оперативного управления;
- ориентация на достижение целей и задач краткосрочного периода;
- отсутствие системы принятия управленческих решений на опережение;
- нечеткость управленческих процедур;
- неэффективность ряда управленческих функций (стратегическое планирование, контроль и др.);
- сосредоточенность на решении преимущественно внутренних задач, слабое взаимодействие с потребителями образовательных услуг по изучению их потребностей;
- другие проблемы, обусловленные тем, что образовательные учреждения все в большей степени становятся субъектами рынка, а системы управления вузами отстают от этого процесса.

Вторая проблема связана с реализацией в вузах новых механизмов финансирования инновационной деятельности путем учреждения малых инновационных хозяйственных обществ, специальных фондов, создания попечительских советов, привлечения бизнеса и т.д.

Третья проблема состоит в том, что некоторая часть научно-педагогического коллектива все-таки не участвует в реализации инновационных программ.

Дополнительные проблемы для университета возникли также в результате экономического кризиса. В этой ситуации необходимо четко расставить приоритеты в управлении и рационально распорядиться имеющимися ресурсами, в том числе человеческим потенциалом, выявить новые приоритеты, внедрение которых позволит значительно усилить позицию вуза на рынке образовательных услуг

Таким образом, по нашему мнению, организационные усилия руководства вуза должны быть направлены на создание и освоение механизмов долгосрочного успеха как фундамента будущих достижений, базирующихся на использовании экономических и управленческих методов, в том числе на перераспределении функций существующих структур управления, предназначенных для решения задач функционирования, на решении задач стратегического управления и развития вуза в соответствии с современными подходами в образовательном менеджменте.

### **Библиографический список**

1. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Утв. Указом Президента РФ от 30 марта 2002 г. № ПР-576.

2. *Боровская М.А., Масыч М.А.* Стратегия инновационно ориентированного управления развитием технического университета. Таганрог, 2006. 157 с.

3. *Перани Д., Сирилли С.* Бенчмаркинг инновационной деятельности европейских стран // Форсайт. 2008. № 1.

4. *Наумкин Н.И.* Инновационные методы обучения в техническом вузе // Высшее образование в России. 2008. № 6.

5. *Розенцвайг А.В., Смирнов Ю.С.* Об инновациях в системе образования // Высшее образование в России. 2008. № 8.

6. *Clark B.R.* Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation. Issues in Higher Education. Paris: IAU Press; Pergamon; Elsevier Science.

7. *Ghoshal S., Bartlett C.A.* The Individualized Corporation: A Fundamentally New approach to Management. Random House Business Book.

УДК 338

**Б.Ф. Лесовский, М.А. Салтыков, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Анализируются проблемы и перспективы развития кластерного управления экономикой в России. Рассмотрены возможности использования кластерного подхода как основы стимулирования инновационной деятельности при разработке программ регионального развития.*

Глобальный финансово-экономический кризис обострил назревавшие проблемы конкурентоспособности предприятий, в частности, обусловленные сырьевой специализацией страны. И в настоящее время инструменты, обеспечивающие переход к инновационному развитию экономики России, получили наибольшую актуальность. На этом фоне заслуживает внимания кластерная теория управления экономикой.

Как показывает опыт зарубежных стран, применение кластерной концепции, кроме прямого эффекта в виде повышения конкурентоспособности отраслей экономики, позволяет увеличить капитализацию территории, получить мультипликативный эффект в виде прироста квалификации трудовых ресурсов, увеличения доли инновационной составляющей в региональном бизнесе и повысить концентрацию экономически активного населения за счет прироста рабочих мест и повышения социального уровня территории.

Широкому кругу общественности термин «кластеризация» стал известен после публикаций ряда работ профессора М. Портера, основным научным направлением деятельности которого, являются исследования

территориальной организации производительных сил и их связь с понятием конкурентоспособность. Согласно результатам исследований М. Портера, локальные кластеры, состоящие из малых и средних предприятий, вносят основной вклад в создание рабочих мест – до 2/3 от общего числа новых рабочих мест, организуемых в странах с развитой рыночной экономикой. В то же время территориальные, отраслевые кластеры являются «драйвером» роста благосостояния региона, развития новых технологий и инноваций.

Социально-экономический эффект от развития кластеров проявляется в следующих направлениях:

- повышение производительности, конкурентоспособности компаний и секторов экономики. Компании, работающие в более развитых кластерах, более производительны, чем компании в менее развитых кластерах;

- повышение инновационного потенциала региональной экономики. Более развитые кластеры обладают большим инновационным потенциалом, что может быть измерено, например, по количеству патентов;

- стимулирование создания новых компаний. Развитые кластеры способствуют появлению и развитию новых малых и средних компаний;

- повышение конкурентоспособности и экономическое развитие регионов. С точки зрения социально-экономического развития регионов развитие кластеров положительно влияет на уровень и структуру занятости, уровень заработной платы в регионе.

В настоящее время одной из наиболее ценностных характеристик концепции кластеризации является *акцент на стимулирование инновационного развития*. Поскольку в широком смысле под инновациями принято понимать способ улучшения эффективности и конкурентоспособности бизнеса, то при формировании «кластера» – сообщества фирм, тесно связанных различных отраслей, принципиальное значение имеет способность использовать внутренние ресурсы. По мнению М. Портера и других ученых, инновационная экономика является наиболее конкурентоспособной среди других типов экономик, что сегодня не нуждается в дополнительных доказательствах. Всего он выделяет три типа экономики. Первая экономика – это экономика, основанная на развитии факторов производства, вторая – экономика, основанная на инвестициях и третий тип, обеспечивающий высокий уровень конкурентоспособности, это экономика, основанная на инновациях. Экономика, основанная на кластерах, – это инновационная экономика, повышающая конкурентоспособность страны и ее регионов, реализующих кластерную политику. По своему содержанию кластерное управление существенно отличается от широко распространенного отраслевого, которое препятствует развитию процессов конкуренции [1].

По данным рейтинга международной конкурентоспособности, рассчитываемого на основе ряда макроэкономических показателей, таких как: эффективность рынка труда, макроэкономическая стабильность, высшее образование, инновации, инфраструктура, здравоохранение и

начальное образование, общественные институты, уровень развития финансового рынка и бизнеса и ряда других показателей, российская экономика находится на 51 месте из 134 экономик. В настоящее время такие страны, как США, Швейцария, Дания, Швеция, Сингапур, Финляндия, Германия, Нидерланды, Япония и Канада, получившие высокую оценку по рейтингу международной конкурентоспособности за 2008-2009 гг. основывают развитие экономики на принципах стимулирования кластерного развития. Так, например, США преимущественно сильны в информационных технологиях, в стране функционирует порядка 380 ведущих кластеров, в которых производится 61 % ВВП и сосредоточено 57 % трудового потенциала страны; в Дании, где развиты пищевая промышленность, медицина, биотехнологии и мебельная промышленность, в кластерах участвуют около 40 % всех фирм страны, в них сосредоточено 60 % экспорта.

В мировой практике процесс перехода к стимулированию отраслевых кластеров приобрел импульс формирования во второй половине XX в. и получил наибольшее развитие после 90-х гг. прошлого столетия, что было связано со сложившимися на тот период определенными условиями:

- *во-первых*, это было вызвано наличием фактов динамичного развития отдельных регионов и их кластеров, таких как «силиконовая долина» в США или кластеров обувной промышленности в Италии, что демонстрировало снижающуюся эффективность традиционной индустриальной экономической политики;

- *во-вторых*, быстрому распространению кластерной концепции способствовала назревающая потребность в переходе к новой экономической политике и начинающая доминировать система организации «гибкого» производства, над преобладавшей до этого периода концепцией «массового конвейерного производства» вследствие:

а) повышения качества спроса в развитых странах, переходивших с индустриальной на постиндустриальную стадию развития;

б) значительного роста цен на энергоносители во время энергетических кризисов 1973-1975 гг. и 1979-1982 гг., что сделало прежнюю систему производства во многих отраслях промышленности развитых стран убыточной и неконкурентоспособной;

в) ввиду ужесточения экологических стандартов производств для снижения загрязнения окружающей среды;

- *в-третьих*, наличие динамично развивающейся теоретической базы основанной на исследованиях А. Смита, А. Маршалла, Э. Дахмена, М. Портера, М. Энрайта и других авторов, работавших в сфере исследований локализации производства и конкурентоспособности, способствовало внедрению идей о кластерной организации производства в практику государственного управления.

В российской экономике положительный опыт развитых государств стал стимулом к исследовательским проектам и практическим попыткам реализации инструментов кластерного управления в конце 90-х гг. Реа-

лизуемая в настоящее время, разработанная Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации «Концепция социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.», в качестве приоритета ставит весьма амбициозные задачи: – Россия должна стать «ведущей мировой державой», войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП, перейти на модель инновационного развития.

В качестве одного из инструментов достижения поставленных целей предусматривается выявление и стимулирование формирующихся кластеров, в рамках которых образуются устойчивые связи между участниками инновационной системы, для чего планируется:

- создание и развитие особых экономических зон промышленно-производственного типа;

- формирование территориально-производственных кластеров, т.е. создание условий для развития конкурентоспособных комплексов взаимосвязанных производств на данной территории;

- координация программ развития системообразующих компаний и отраслей как в рамках долгосрочных инвестиционных программ, так и в рамках реализации отдельных кластеров;

- расширенное использование инструментов и опыта развития (прежде всего, принципов частногосударственного партнерства), обеспечивающих создание необходимой инфраструктурной основы кластеров (строительство транспортной, сетевой, водохозяйственной и иных инфраструктур).

В настоящее время наиболее активными российскими регионами осуществляется переход от стадии многочисленных обсуждений перспектив кластерного управления к стадии практического воплощения проектов. При этом независимо от разрабатываемой концепции, сформировалась тенденция к внедрению инструментов кластеризации в практику разработки региональных стратегий территориального развития. Например, «Концепция долгосрочного развития Санкт-Петербурга» основывается на развитии территориально-отраслевых кластеров. В Петербурге с 2000 г. выполняется совместный российско-финский проект «Долгосрочная стратегия развития экономики Санкт-Петербурга». Теоретической базой исследования здесь является модель «ромба» М. Портера. На ее основе был проведен анализ в отраслях городской экономики, выявлены их взаимосвязи, определены конкуренты. При этом учитывались такие факторы, как существующая структура неплатежей, дебиторская и кредиторская задолженности, износ основных фондов, наличие трудовых ресурсов, возможность привлечения инвестиций и т.д. В итоге была создана модель основных городских кластеров. Сегодня в Санкт-Петербурге их насчитывается девять: энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, пищевой, транспортный, туризм, деревообработка, программное обеспечение и информационные технологии, оптическое приборостроение, металлургия. На основе, проведенного по электронным информационным источни-

кам, анализа, в качестве потенциальных кластеров можно привести следующие примеры развитых региональных отраслевых комплексов:

- лесопромышленный кластер в Архангельской области. Сегодня это порядка 200 предприятий. Совокупный объем производства оценивается в 30 млрд руб.;

- машиностроительный кластер в Пермской области. Объем производства этой отрасли по оценкам экспертов составил почти 34 млрд руб. В регионе производятся авиадвигатели, нефте- и горнодобывающее оборудование, электродвигатели, электро- и прочее оборудование. В частности, с июня 2002 г. в Пермской области реализуется некоммерческий проект «Активация пилотного кластера в Пермской области», совместно с консалтинговой компанией «Бауман Инновейшн» («Bauman Innovation»), МГТУ им. Баумана (проект «Обзор конкурентоспособности российских регионов») и консалтинговой компанией «Экономик компетитивнесс групп» («Economic Competitiveness Group») при финансовой поддержке USAID и фонда IREX;

- авиакосмические объединения предприятий в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационные группировки предприятий в Москве,

- комплекс автомобильных предприятий в Приволжском федеральном округе, где в настоящее время производится более 90 % отечественных автомобилей. В рамках кластера этого региона действует несколько университетов, колледжей, научных институтов, консалтинговых компаний, занимающихся проблемами автопарома. Высокая концентрация автомобильных компаний и связанных с ними организаций создает благоприятную среду для развития конкурентных преимуществ.

Положительным примером адаптации методологии кластерного управления в России является «Программа стратегического развития муниципальных образований Тюменской области». При методической поддержке стратегической группы International EMBA Stockholm School of Economics определены реальные точки роста городской экономики на ближайшие 5 лет и результаты сформулированы в виде пакета инвестиционных программ. При этом промышленная политика территории формируется на основе промышленных и сервисных кластеров.

Интересным примером кластерной организации группы высокотехнологических отраслей производства считается г. Сосновый Бор (Ленинградская обл.). В настоящее время научно-производственный комплекс города представлен 29 предприятиями и организациями: Ленинградской атомной электростанцией им. В.И. Ленина; 8 государственными научными организациями, в числе которых Научно-исследовательский технологический институт им. А.П. Александрова (НИТИ), Федеральный научно-производственный центр Научно-исследовательский институт комплексных испытаний оптико-электронных приборов и систем (ФНПЦ НИИКИ ОЭП); 16 малыми предприятиями научно-технической сферы, Ленинградским специализированным комбинатом «Радон» и другими организациями.

На постсоветском пространстве также существуют попытки адаптировать методологию и международный опыт применения кластерного подхода в реальную экономику. Так, с учетом успешного мирового опыта, в 2004 г. был инициирован проект «Казахстанская Кластерная Инициатива». Основной целью проекта является диверсификация экономики страны путем повышения конкурентоспособности не добывающих отраслей экономики и, как следствие – страны в целом. До конца 2004 г. Центр маркетингово-аналитических исследований совместно с американской компанией J.E. Austin Associates, генеральным подрядчиком по проекту, проводил анализ состояния отраслей казахстанской экономики. Он стал основой при определении Правительством состава пилотных кластеров, разработке планов их развития и последующего утверждения Постановлением Правительства РК № 633 от 25.06.2005 г. В процессе анализа были определены 7 пилотных отраслей для развития кластеров, практическая реализация которых предусматривалась на третьей фазе проекта.

Проведенные исследования выявили также, что сформировалась тенденция создания новых и трансформации бывших академических городков СССР в инновационные кластеры. На начальном этапе кластеризации в России был создан первый технопарк в 1990 г. в Томске Государственным комитетом по образованию СССР, Областной администрацией, вузами и рядом крупных промышленных предприятий, как ассоциация со 100%-й государственной собственностью. В 1995 г. технопарк был преобразован в ОАО ТМДЦ «Технопарк» и его учредителями стали 3 администрации, 3 университета, 4 НИИ при университетах, Томский научный центр РАН, 14 предприятий и 1 банк. ОАО ТМДЦ «Технопарк» создавался как межведомственный центр интеграции науки, производства, образования и предпринимательства. В 1990 г. также была образована ассоциация «Технопарк», которая содействовала образованию новых технопарков (было создано: в 1991 г. – 8 технопарков, 1992 г. – 24, 1993 г. – 43). Пик создания технопарков пришелся на 1995-1998 гг., когда в соответствии с указом Президента РФ были сформированы 100 новых технопарков; однако в дальнейшем многие из них не смогли реализоваться, и прекратили существование, остались наиболее устойчивые и имевшие поддержку местных властей.

Таким образом, постепенно кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности, в настоящее время применяется также как основа стимулирования инновационной деятельности и при разработке программ регионального развития.

Однако темп и результативность проводимых мероприятий остаются не высокими. Можно выделить ряд проблем, препятствующих интенсивному внедрению кластерного подхода в управленческую практику российских регионов:

*во-первых*, это проблемы стратегического планирования социально-экономического развития регионов России. Данная проблема заклю-

чается в том, что практика стратегического планирования в рыночных условиях все еще является достаточно новым явлением для региональных администраций. Так, в соответствии с действующим законодательством, ни Федерация, ни регионы могут вообще не иметь стратегических документов в области территориального планирования;

*во-вторых*, это проблемы специфики управления в Российской Федерации и особенностей построения экономики. Таковыми, на наш взгляд, являются:

а) директивное управление сверху, которое лишает возможности на местах реализовать индивидуальный подход;

б) недооценка региональной специфики со стороны федеральной власти;

в) отсутствие региональных программ долгосрочного развития с ориентировкой на малый и средний бизнес;

г) преобладание отраслевого подхода в региональных экономиках;

д) ориентация на быстрый выигрыш от управленческих мер (например, использование налогового и таможенного рычагов);

е) одна из особенностей российской территории является ее разобщенность, что препятствует концентрации производств и бизнеса;

*в-третьих*, проблемы теоретико-методического характера. Сама концепция кластера достаточно нова и трудна для восприятия, что на практике выражается в подмене понятий либо использовании термина как модного бренда, не имеющего под собой практической основы;

*в-четвертых*, проблемы коммуникационного характера. В России все еще остается низким уровень коммуникаций между заинтересованными в развитии местных экономик участниками: властью, бизнесом и обществом. Если использовать терминологию кластерного подхода, то можно сказать, что в России низкий уровень развития «социального капитала» (от - английского «social capital»), что означает связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают социальное взаимодействие;

*в-пятых*, проблемы информационной открытости. Отсутствие развитой культуры информационной открытости приводит к недобросовестной конкуренции и недоверию между потенциальными участниками кластера. Сформированная за последние годы система ценностей препятствует власти и бизнесу говорить на одном языке, что приводит к взаимному отсутствию у власти и бизнеса общих ценностей и представлений о перспективном развитии региональных экономик;

*в-шестых*, проблемы управленческого характера. Одна из основных сложностей развития инноваций в российской экономике заключается в том, что руководство и персонал большинства компаний не готовы применять новые подходы деятельности для совершенствования предприятия. Внутренняя среда организаций и предприятий, а именно фундаментальная группа уровней (ментальные, культурные, когнитивные и институциональные особенности), которая определяет функциональную деятельность, не соответствует условиям, в которых они ра-



ботают, и набору инструментов, необходимых для успешного развития в современных условиях.

Вместе с тем, сегодня сложилось устойчивое мнение, что концепция кластерного развития остается одним из перспективных направлений развития, в рамках которого может решаться значительная часть вопросов Российской экономики, таких, как проблемы, связанные с развитием конкурентного рынка, с организацией взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, а также активным интеллектуальным сообществом, стимулирования развития и повышения инновационного потенциала и, в первую очередь, малого и среднего бизнеса.

По нашему мнению, в Приморском крае также есть все предпосылки для кластеризации экономики. По-видимому, наиболее перспективными для развития кластеров в регионе могут быть отрасли связанные с морской сферой, такие как рыбное хозяйство, морской транспорт и логистика. Эти сегменты экономики Приморского края наиболее развиты, их продукция и услуги востребованы на внешнем и внутреннем рынках. За период индустриального освоения Дальневосточного региона здесь была создана мощная производственная база, в состав, которой входит портовая инфраструктура, морской транспорт, судоремонт, морское машиностроение, рыбохозяйственный комплекс, включающий рыбоперерабатывающие заводы, флот, научные и учебные организации.

Из всего сказанного следует, что в структуре морехозяйственного комплекса можно выделить два основных кластера: транспортно-логистический и рыбохозяйственный (таблица).

### Характеристика перспективных кластеров Приморского края

№	Название кластера	Характеристика	
		Показатели	Комментарий
1	Транспортно-логистический кластер	Доля предприятий транспортной отрасли в ВРП Приморского края составляет 20 %; по количеству занятых 2 место по числу занятых среди отраслей промышленности; 29,6 % от основных фондов Приморского края	Существуют признаки относительно устойчивой, но неполной структуры кластера
2	Рыбохозяйственный	Доля Приморского края в рыбной отрасли России в общих объемах товарной продукции составляет около 20 %, в экспорте рыбной продукции по стоимости порядка 20 %, по вылову около 20 %, выпуску продукции – 21,5 % пищевой рыбной продукции и 37,6 % рыбной муки от общероссийских показателей	Есть признаки структуризации кластера, однако развитие происходит низкими темпами

Доля морехозяйственного комплекса в валовом региональном продукте (ВРП) Приморского края составляет более 50 %. Это определяет его приоритетную роль в экономике Приморья. Концентрация в При-

морском крае объектов инфраструктурного обслуживания морского транспорта и рыбного хозяйства обеспечивает более высокий уровень их эффективности (на 30-60 %) по сравнению с другими территориями российского Дальнего Востока. Сформированный в период плановой экономики морехозяйственный комплекс по своей структуре является многоотраслевым комплексом, включающим множество смежных и связанных видов деятельности. На рис. 1. представлена общая схема морехозяйственного комплекса Приморского края.

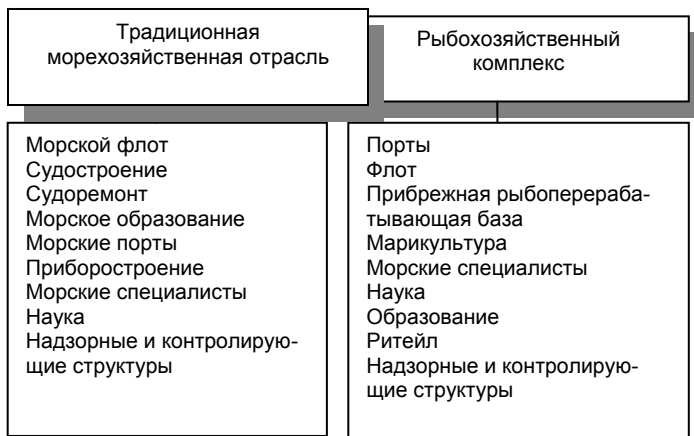


Рис. 1. Структура морехозяйственного комплекса Приморского края

Основными сферами этого сектора экономики являются традиционная морская отрасль и рыбохозяйственный комплекс. Перспективы его кластеризации обуславливаются:

*во-первых*, выгодным геоэкономическим положением, выходом в мировой океан, близостью к основным транспортным артериям и биологическим ресурсам мирового океана;

*во-вторых*, тем, что за период индустриального освоения территории Приморского края была создана мощная производственная база, в состав, которой входит, портовая инфраструктура, морской транспорт, судоремонт; морское машиностроение; рыбохозяйственный комплекс, включающий рыбоперерабатывающие производства, флот, научные и учебные организации. Такой производственный комплекс является хорошей стартовой площадкой для развития малых и средних предприятий кластера;

*в-третьих*, продукция и услуги морехозяйственного комплекса востребованы на внутреннем и внешнем рынках;

*в-четвертых*, в рыбохозяйственном комплексе работает много малых и средних компаний.

В настоящее время существует немало примеров эффективных кластерных проектов в экономически развитых странах США, Финляндии, Канады, Японии, Дании, Австрии и других, которые могут быть интерпретированы в российскую практику. Мы считаем наиболее убедительным опыт деятельности специализированных инновационных агентств регионального развития осуществляющих общую координацию и руководство формированием кластеров и выступающих катализаторами процессов кластеризации территории. На рис. 2. представлена общепринятая концепция регионального агентства во взаимодействии с участниками среды кластера.

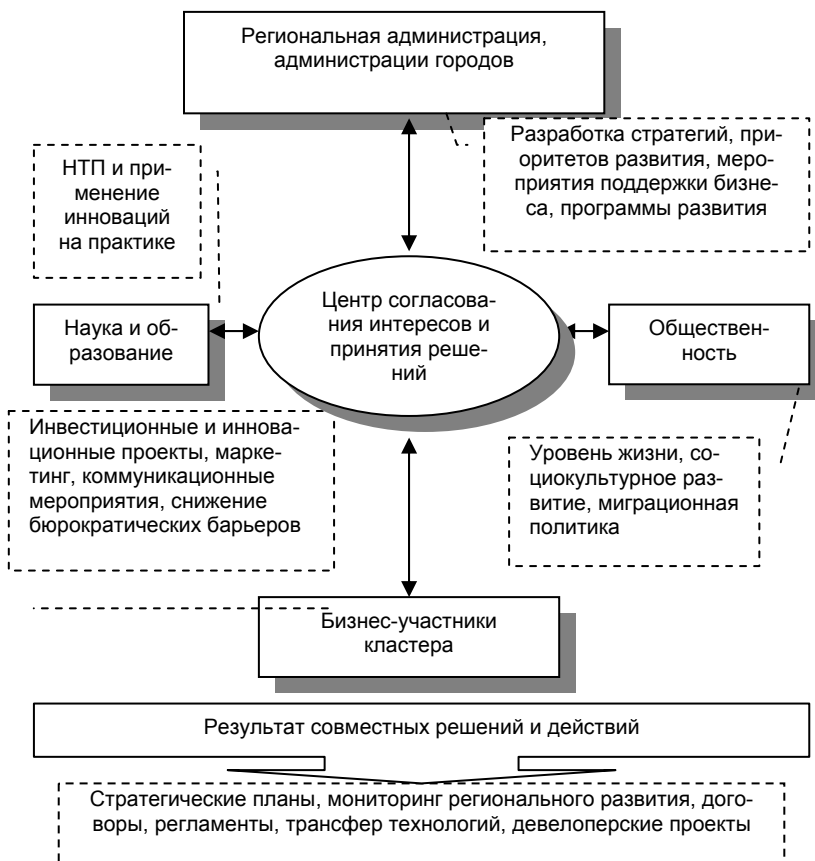


Рис. 2. Концепция инновационного агентства регионального развития

Как видно из рис. 2, с каждым из участников происходит коммуникация по специфическим проблемам. Основными функциями этой структуры являются:

- создание, поддержание и развитие сети контактов, связи между участниками кластеров и получателями их продукции;
- разработка кластерных стратегий, программ и координация их реализации;
- оказание помощи в определении потенциальных стратегических возможностей кластера и анализ того, как они могут быть использованы наилучшим образом;
- мониторинг эффективности кластерных проектов;
- совершенствование инфраструктуры;
- содействие трансферу инноваций;
- разработка институциональных или сетевых механизмов построения сотрудничества между ключевыми участниками кластера;
- повышение качества обмена информацией между исследовательскими организациями и компаниями, а также содействие в коммерциализации разработок;
- поиск и определение перспективных направлений деятельности;
- интеграция стратегии развития кластера в региональную стратегию;
- взаимодействие с административными структурами;
- привлечение новых специалистов и экспертов в кластер;
- инвестиционная политика;
- просветительская работа и PR;
- повышение качества обмена информацией между исследовательскими организациями и компаниями, а также содействие в коммерциализации разработок.

Среди ученых, занимающихся этой проблемой, существует мнение, что одним из наиболее показательных является опыт создания инновационных кластеров в США штате Канзас агентством «Kansas Technology Enterprise Corporation» (КТЕС), деятельность которого посвящена стимулированию и развитию инновационных отраслей экономики и взаимодействию с научными и учебными учреждениями, коммерциализации технологий и инноваций, созданию новых рабочих мест [7].

Другой пример, который может быть полезен, – опыт Канады. По географическим характеристикам и природным ресурсам Канада имеет наиболее близкое сходство с Дальним Востоком России. Кроме того, наличие развитой структуры промышленности, ее высокая инновационная составляющая, а также успешные примеры создания высокотехнологичных кластеров заставляют в данном исследовании обратить внимание именно на канадский опыт кластерного развития. Национальный Исследовательский Совет Канады – ведущее федеральное агентство по научно-исследовательскому развитию состоит из более чем 20 институтов и национальных программ, охватывающих широкий спектр

дисциплин и предлагающих ряд услуг по всей территории Канады для помощи в стимулировании инновационной деятельности на местном уровне или в других странах.

В заключение хотелось бы отметить, что интерпретация международного опыта инновационных агентств регионального развития является одним из перспективных инструментов инновационного развития России, поскольку в рамках его реализации может быть решена значительная часть проблем, препятствующих кластеризации российской экономики. В соответствии с принятой Правительством РФ экономической политикой, для большинства регионов актуальным вопросом в настоящее время является выбор научно обоснованного подхода к организации деятельности территориально-производственных комплексов и системы взаимодействия его элементов. В этом направлении в качестве методической основы решения практических проблем на уровне региона представляется перспективным использование теории кластерного управления, так как существенным элементом повышения эффективности функционирования современных экономических систем является организационный фактор, связанный с проектным объединением производителей, при котором на рынке конкурирует не отдельное предприятие, а, например, научно-образовательный производственный комплекс, получивший в международной практике название «кластер», основное содержание которого заключается в инновационной ориентированности региональной экономики.

### Библиографический список

1. *Porter's Cluster Strategy Versus Industrial Targeting* // Douglas Woodward Professor of Economics Director, Division of Research University of South Carolina July 1, 2005.

2. Петербург формирует кластерную политику. <http://www.cedipt.spb.ru/www/site.nsf/web/news>

3. Стратегия социально-экономического развития Приморского края на 2004-2010 гг. Владивосток: Изд-во ТЦСР, 2004. 337 с.

4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации, //Совет Федерации Федерального собрания Российской Федерации, Комитет Совета Федерации по Делаю Севера и малочисленных народов. М., 2008.

5. *Michael E. Porter, Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2008-2009* // Geneva Switzerland 2008.

6. *Пилипенко И.В.* Проведение кластерной политики в России // Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года Общероссийской общественной организации *Деловая Россия* «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов».

7. Малые предприятия в системе кластеров за рубежом // электронный ресурс: <http://www.technet.ru/print.phpid>.

**Л.А. Мандрик, Дальрыбвтуз, Владивосток**

## **ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Проводится оценка деловой активности рыбоперерабатывающего предприятия ООО «Берег Надежды» на основе соотношения темпов роста основных показателей деятельности и коэффициента устойчивости экономического роста*

Одним из направлений оценки результативности деятельности организации является оценка деловой активности, которая проявляется в динамичном развитии предприятия, достижении им поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Нами была проведена оценка деловой активности рыбоперерабатывающего предприятия ООО «Берег Надежды», которое является производителем продукции из рыбы и морепродуктов и работает в данной отрасли с 1994 г. В настоящее время ассортимент продукции постоянно расширяется, что дает возможность предприятию увеличивать объемы продаж и занимать устойчивое положение на рынке рыбопродукции.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и аналогичных по сфере приложения капитала предприятий. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия, и др. Количественная оценка проводится по двум направлениям: анализ динамики основных показателей и оценка эффективности использования ресурсов предприятия [3].

Для реализации первого направления анализа проводится сравнительный анализ динамики основных показателей деятельности предприятия.

Так, оптимально следующее соотношение:

$$\text{Темп роста прибыли от продаж} > \text{Темп роста выручки от продаж} > \text{Темп роста активов} > 100 \%$$

Эта зависимость означает следующее:

- экономический потенциал предприятия возрастает;
- по сравнению с увеличением экономического потенциала объем продаж возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

- прибыль от продаж возрастает опережающими темпами, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.

Сравнительный анализ названных темпов роста в ООО «Берег Надежды» показал, что в 2008 г. по сравнению с 2007 г. темп роста прибыли от продаж составил 168,5 %, выручки от продаж – 153,0 % и активов организации – 165,5 %.

При этом, хотя темп роста прибыли от продаж превышал темп роста выручки от продаж и среднегодовой стоимости активов, темп роста выручки от продаж был меньше, чем темп роста среднегодовой стоимости активов.

Следовательно, соотношение между темпами роста этих показателей не соблюдается, так как организация недостаточно эффективно использует свои активы.

В то же время, наблюдается рост всех трех показателей, что свидетельствует о положительной тенденции в их изменении.

Деловая активность предприятий характеризуется также степенью устойчивости экономического развития или роста.

Как известно, увеличение объемов деятельности предприятия (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т.е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится, прежде всего, прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал предприятия. Но он может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства предприятия в принятии управленческих решений. Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным (оптимальным) пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования, предприятие несет дополнительные расходы, следовательно, увеличивается вероятность банкротства [2].

В связи с этим темпы экономического развития предприятия в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств.

В учетно-аналитической практике возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств определяется с помощью коэффициента устойчивости роста, который выражается в процентах и определяется как произведение следующих показателей:

- доли прибыли, направляемой на развитие предприятия;

- рентабельности продаж, исчисленной как отношение чистой прибыли к выручке от продаж;
- ресурсоотдачи, рассчитанной как отношение выручки от продаж к среднегодовой стоимости активов предприятия;
- мультипликатора капитала, определяемого как соотношение всего капитала к собственному капиталу организации.

Доля прибыли, направляемой на развитие предприятия, и мультипликатор капитала характеризуют финансовую деятельность организации, а рентабельность продаж и ресурсоотдача – производственную деятельность.

Исходя из этого, предприятие может выбрать одно из двух направлений дальнейшего развития:

- сохранение прежних темпов роста объемов продаж и структуры продаж;
- задать более высокие темпы развития, для чего увеличить долю прибыли, направляемой на развитие предприятия, использовать кредиты или выпуск акций [1].

Расчет коэффициента устойчивости экономического роста для ООО «Берег Надежды» показал, что он увеличился в 2008 г. по сравнению с 2007 г. на 10,6 процентных пункта, или на 21,2 %. Если в 2007 г. он составил 52,1 %, то в 2008 г. – уже 62,7 %.

При этом следует отметить, что ООО «Берег Надежды» необходимо изыскивать внешние источники средств для финансирования своей деятельности, так как темп прироста активов в 2008 г., равный 65,5 %, выше, чем коэффициент устойчивости роста, равный 62,7 %, т.е. организации недостаточно средств для осуществления своей деятельности.

Используя способ абсолютных разниц, мы провели анализ влияния факторов на изменение коэффициента устойчивости экономического роста и выяснили, что снижение мультипликатора капитала на 0,16 привело к снижению коэффициента устойчивости экономического роста на 5,2 %; снижение ресурсоотдачи на 0,38 руб. вызвало его снижение на 3,6 %. Вместе с тем увеличение рентабельности продаж на 1,2 % привело к росту коэффициента устойчивости экономического роста на 4,4 %, а рост доли прибыли, направляемой на развитие организации, вызвал его увеличение на 15,3 %.

Так как влияние двух последних факторов превысило влияние первых двух факторов, произошло общее увеличение коэффициента устойчивости экономического роста на 10,6 %.

С учетом того, что основную часть активов ООО «Берег Надежды» составляют оборотные активы, нами был проведен анализ эффективности их использования.

Критерием эффективности использования оборотных средств является относительная минимизация авансированных оборотных средств, обеспечивающая получение максимально высоких результатов производственной и финансовой деятельности.



Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов.

Так как, с одной стороны, после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, то ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота текущих (оборотных) активов, тем больше потребность в финансировании.

Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Проведенный анализ показал, что в 2008 г. по сравнению с 2007 г. произошло замедление оборачиваемости оборотных активов ООО «Берег Надежды».

Вследствие увеличения среднегодовой стоимости оборотных активов на 80 тыс. руб. продолжительность одного оборота выросла на 50,0 дней, а вследствие увеличения выручки от продаж на 305 тыс. руб. – снизилась на 35,2 дней. Так как увеличение среднегодовой стоимости оборотных активов происходило более быстрыми темпами, чем увеличение выручки от продаж, произошло общее увеличение продолжительности одного оборота текущих активов на 14,8 дней.

Это позволяет сделать вывод, что в целом оборотные активы ООО «Пост-Офис» используются недостаточно эффективно.

Для более объективной оценки был проведен анализ использования отдельных видов текущих активов организации, которыми являются производственные запасы сырья и материалов, дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев и денежные средства.

Анализ показал, что в результате опережающего роста выручки от продаж по сравнению с ростом средних остатков запасов и дебиторской задолженности, продолжительность одного оборота запасов снизилась с 12,2 дней в 2007 г. до 11,7 дней в 2008 г., т.е. на 0,5 дня, а период погашения дебиторской задолженности снизился с 18,2 дней до 17,0 дней, т.е. на 1,2 дня.

Таким образом, оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности ускорилась, что позволило организации высвободить средства, необходимые для их формирования в сумме 1,2 тыс. руб.  $[(-0,5) \times 880 : 360]$  и 2,9 тыс. руб.  $[(-2,9) \times 880 : 360]$  соответственно.

В то же время оборачиваемость денежных средств ООО «Берег Надежды» замедлилась. В результате период нахождения капитала в денежных средствах в 2008 г. составил 37,8 дней, что на 16,5 дней больше, чем в 2007 г. когда он был равен 21,3 дней.

Это привело к необходимости привлечения дополнительных средств в хозяйственный оборот организации в сумме 40,3 тыс. руб. [(+16,5) x 880 : 360].

Из этого можно сделать вывод, что денежные средства ООО «Берег Надежды» использовались недостаточно эффективно за исследуемый период.

По результатам проведенного анализа следует отметить, что предприятие активно развивается, его деловая активность достаточно высока и постоянно повышается, о чем свидетельствует рост основных показателей финансовой и текущей деятельности за исследуемый период. В то же время ООО «Берег Надежды» необходимо более эффективно использовать свои активы и, в первую очередь, оборотные активы, что будет способствовать росту ресурсоотдачи, а следовательно, и деловой активности организации.

### **Библиографический список**

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под общ. ред. В.Я. Познякова. М.: ИНФРА-М, 2008. 615 с.

2. Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.Ф. Ефимовой. М.: Омега-Л, 2004. 408 с.

3. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 705 с.

УДК 621.317

**С.Н. Павликов, М.А. Тарута, Дальрыбвтуз;  
А.С. Павликов, МГУ им. адм. Г.И. Невельского;  
Е.И. Убанкин, ДВГТУ, Владивосток**

### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА**

*Предложена усовершенствованная методика оценки стоимости разработки программных продуктов*

В современных условиях все более значимым становятся инновации во всех сферах деятельности. Новинки техники и технологий связаны с разработкой и внедрением не только устройств, но и программного обеспечения. Актуальна разработка объективных методов оценки стоимости интеллектуальных продуктов. В условиях широкого использования математического моделирования особую значимость приобретает методика расчета программного продукта, позволяющего оценить интеллектуальный объект в целом.

В основу предлагаемой методики оценки стоимости программных продуктов положен метод определения трудозатрат «COCOMO 2.0» [1] и методика патентной охраны программного обеспечения [2].

Методы и средства разработки программного обеспечения (ПО), написания и сопровождения программ за два последних десятилетия претерпели коренные качественные изменения и сегодня характеризуются:

- преимущественным применением объектно-ориентированного программирования;
- привлечением новейших средств разработки и написания программ – Power Builder, Java, SQL, PL/SQL;
- активным использованием WEB-технологий.

Методика учета стоимости компонентов ПО позволяет:

- четко нормировать труд программистов;
- определять качественные показатели труда разработчиков.

За основу для оценки стоимостных показателей нематериальных активов использованы коэффициенты определения трудозатрат согласно методике [1].

Методика позволяет рассчитывать стоимость программного продукта в три этапа, уточняя затраты на каждом из них.

На первом этапе вычисляются номинальные трудозатраты в человекомесяцах

$$T_{ном} = S^B, \quad (1)$$

где  $S$  – общий объем отлаженного программного текста, тыс. строк;  $B$  – показатель степени, определяемый соотношением

$$B = K_1 + K_2 \times \sum W_i, \quad (2)$$

где  $K_1$  и  $K_2$  – коэффициенты, учитывающие особенности ПО, например, по методике [1] коэффициенты  $K_1 = 1,01$  и  $K_2 = 0,0034$ ;  $\sum W_i$  – суммарное значение используемых масштабирующих показателей, приведенных в табл. 1 и отражающих особенности разработки проекта программного продукта (ПП) и характеристики коллектива разработчиков.

На втором этапе определяются уточненные с учетом приведенных в табл. 2 дополнительных коэффициентов (полный перечень приведен в работе [3]) трудозатраты, человекомесяцев

$$T_{уточн} = T_{ном} \cdot \Pi(H_j), \quad (3)$$

где  $\Pi(v_j)$  – произведение дополнительных нормированных коэффициентов;  $T_{ном}$  – номинальные трудозатраты.

Таблица 1

**Масштабирующие показатели**

Показатели $W_i$	Значения и сравнительная оценка показателей					
	Ниже нормы		Нормальный	Выше нормы		
	Очень низкий	Низкий		Высокий	Очень высокий	Исключительно высокий
Предшествующий опыт	4,05	3,24	2,43	1,62	1,41	1
Гибкость проекта ПП	6,07	4,86	3,64	2,43	1,21	1
Детальность проекта ПП	4,22	3,38	2,53	1,69	1,44	1
Уровень сработанности коллектива	4,94	3,95	2,97	1,98	1,09	1
Степень измеримости процессов	4,54	3,64	2,73	1,82	1,21	1

Коэффициенты  $v_j$  позволяют дифференцированно оценивать результаты работы создателей программных продуктов, принимая во внимание быстрдействие программы, использование разнообразных вычислительных платформ и инструментов разработки, взаимодействие нескольких серверов, требования к объемам баз данных и пр.

На третьем этапе рассчитываются итоговые трудозатраты, человеко-месяцев

$$T_{итог} = K_3 \times T_{уточн}^{K_4 + K_5 (B - K_6)} \times K_7 / 100, \quad (4)$$

где  $K_3$  – определенный эмпирически коэффициент (среднее значение 2,66);  $B$  – показатель степени, определяемый соотношением (2);  $K_4$  – коэффициент, среднее значение 0,33;  $K_5$  – коэффициент, среднее значение 0,2;  $K_6$  – коэффициент, среднее значение 1,01;  $K_7$  – коэффициент сжатия (или удлинения) графика работ, %, позволяющий корректировать сроки разработки ПО согласно установленным требованиям.

На третьем этапе учитываются характеристики, позволяющие учесть системные эффекты в применении к разработчикам ПП, согласно которым ускорить разработку нельзя, подключая неоправданно многих программистов.

Для нахождения стоимости программного продукта необходимо итоговые трудозатраты в человеко-месяцах умножить на стоимость одного человеко-месяца (для удобства расчетов можно перейти к человеко-дням или человеко-часам).

Таким образом, методика определения трудозатрат позволяет разработчикам ПО и экономистам совместно корректировать коэффициенты с учетом специфики продукта, особенностей процесса разработки и коллектива (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициенты трудозатрат**

Показатели $V_i$	Значения и сравнительная оценка показателей					
	Ниже нормы		Нормальный	Выше нормы		
	Очень низкий	Низкий		Высокий	Очень высокий	Исключительно высокий
Требуемая надежность программного обеспечения	0,75	0,88	1	1,15	1,39	1,39
Размер базы данных (в сравнении с размером программы)	0,93	0,93	1	1,09	1,19	1,19
Сложность конечного программного продукта	0,75	0,88	1	1,15	1,30	1,66
Требуемый уровень обеспечения повторного использования	0,91	0,91	1	1,14	1,29	1,49

**Библиографический список**

1. *Морган, Вильямс.* Java 2. Руководство разработчика. М.; СПб.: Лань, 2000. 320 с.
2. *Ревинский О.В.* Компьютерное программное обеспечение и патентная охрана. М.: ПАТЕНТ, 2006. 90 с.
3. *Павликов С.Н.* Методика оценки стоимости интеллектуального продукта // Вестник МГУ им. адм. Г.И. Невельского: Сер. Автоматическое управление, математическое моделирование и информационные технологии. Вып. 36/2009. Владивосток: МГУ, 2009. С. 45-48.

УДК 519.816

**С.Н. Павликов, М.А. Тарута, Дальрыбвтуз;  
А.С. Павликов, МГУ им. адм. Г.И. Невельского, Владивосток**

**МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

*Приведены методы и принципы оптимизации процесса принятия управленческих решений. Уточнены и разработаны критерии оптимизации процедур принятия решений.*

Под процессом принятия решения понимается преобразование исходной информации в выходную информацию в виде приказа, распоряжения. Процесс принятия решения является сложной итерационной процедурой, включающей в себя следующие этапы [1]:

- 1) определение причин появления проблемы;
- 2) формулировка проблемы;
- 3) определение цели, задач и критериев;
- 4) Выбор методов и средств решения задач, определение ограничений и необходимых ресурсов;
- 5) составление списка альтернатив;
- 6) обзор информации и прогноз;
- 7) разработка постановки задачи;
- 8) разработка математической модели;
- 9) выбор метода решения и разработка алгоритма;
- 10) согласование решения с исполнителями, оценка альтернатив и выбор оптимального решения;
- 11) анализ решения;
- 12) принятие решения;
- 13) пересмотр проблемы, цели, задач, методов, средств и необходимых ресурсов;
- 14) доведение решения до исполнителей;
- 15) исполнение решения;
- 16) оценка полученного результата и при необходимости внесение коррекции в содержание предыдущих этапов;
- 17) документирование.

При этом все перечисленные этапы повторяются в процессе принятия решения многократно до получения решения с требуемым качеством при заданных условиях.

Общая постановка задачи принятия решения выглядит следующим образом. Пусть эффективность того или иного решения определяется некоторым критерием  $F$ . Все факторы, от которых зависит эффективность выбора, можно разделить на две группы контролируемые (управляемые) и неуправляемые факторы. Неконтролируемые факторы в зависимости от информированности о них подразделяются на подгруппы: стохастические и неопределенные. Значения факторов обычно ограничены рядом естественных причин и определяются областями пространства  $\Omega$  факторов, внутри которых расположены возможные значения факторов  $X$ . Поскольку критерием оптимальности является количественная мера степени достижения цели управления, математически цель управления выражается в стремлении к максимально возможному увеличению или уменьшению значения критерия  $F$ .

Средством достижения этой цели является соответствующий выбор управлений  $X$  из областей их допустимых значений, которые обеспечивали бы выполнение процедуры поиска аргумента экстремума.

В случае однокритериальной статистической задачи принятия решения, постановка выглядит следующим образом. Стратегии управления могут быть представлены в виде  $n$ -мерного вектора  $X$  на компоненты которого наложены ограничения, обусловленные рядом естественных причин, в виде областей допустимых значений стратегий  $X$ .

Эффективность управления характеризуется некоторым численным критерием оптимальности  $F = F(X, C)$  ,

$$F = \max(\min)(F(X, C)) /_{x \in \Omega}, \quad (1)$$

где  $C$  – массив параметров.

В результате принятия решения необходимо выбрать такое значение вектора управления  $X$  из области  $\Omega$  его допустимых значений, которое максимизирует значение критерия оптимальности  $F$ .

Принятие решения осуществляется, как правило, в условиях априорной неопределенности, которая подразделяется на параметрическую и непараметрическую. На первом этапе задача решается для одного, затем двух критериев. И только после анализа процедур принятия решения переходят к многокритериальным задачам.

Синтез алгоритма принятия решения всегда связан с нахождением экстремума определенного, на первом этапе только одного критерия качества. Проверка статистических гипотез производится в интересах потребителя информации, задача которого состоит в эффективном обслуживании объектов в условиях принятой гипотезы. Эффективность управленческих решений зависит от достоверности распознавания одной из гипотез, под которыми понимаются возможные альтернативы решений. Все оптимальные алгоритмы такого класса содержатся в байесовском правиле [2]. Однако известные алгоритмы [2] синтезированы к определенным условиям и не всегда сохраняют эффективность при их несоблюдении. Представляет практический интерес изучение случаев, не соответствующих стандартным условиям. К ним относятся случаи, когда объем выборки или очень мал, или слишком велик. В условиях малой выборки входной реализации в дополнение к известным алгоритмам предлагается правило принятия решения, которое состоит в следующем. На основе байесовского метода необходимо оставить значение минимума среднего риска не более заданной величины таким образом, чтобы обеспечить минимум вероятности ошибки второго рода при условии, что вероятность ошибки первого рода не превышает определенную величину. Это соответствует критерию Неймана-Пирсона, оптимизированному для задачи проверки статистических гипотез, имеющих высокую значимость риска.

В роли дополнительных критериев относительной эффективности такого алгоритма предлагается использовать следующие правила:

- из двух непараметрических алгоритмов, поддерживающих в заданных пределах значения минимума среднего риска и ошибки первого рода, более эффективен тот, для которого вероятность ошибки второго рода меньше;

- из двух алгоритмов, поддерживающих в заданных пределах значения минимума среднего риска и ошибки первого рода, более эффективен тот, который обеспечивает минимальную среднюю вероятность

ошибки второго рода в широком классе распределений вероятностей при альтернативе нулевой гипотезе.

Необходимой задачей синтеза алгоритма принятия решения является анализ его рабочих характеристик. Для оценки эффективности синтезированного алгоритма выбраны два критерия, предназначенные для сравнения: с непараметрическим и оптимальным алгоритмами.

Сравним синтезированный алгоритм с ближайшим непараметрическим, в роли которого выберем односторонний знаковый алгоритм, основанный на критерии Неймана-Пирсона. В обоих случаях решение принимается на однородной независимой выборке размера  $n$ .

Для знакового алгоритма

$$\sum_{k=1}^n \text{sign } x_k \geq C_1 \quad (2)$$

асимптотическая характеристика имеет вид

$$x_{\alpha} - x_{1-\beta} = a_{cp} \cdot \frac{\sqrt{n}}{\sigma}, \quad (3)$$

где  $a_{cp}$  – среднее значение выборки;  $x_{\alpha}$ ,  $x_{1-\beta}$  – процентные точки нормального распределения.

Для  $n \gg 1$ , согласно предельной теореме, статистика знакового алгоритма асимптотически нормальна при произвольном распределении независимой однородной выборки.

Для знаково-рангового алгоритма также известна асимптотическая характеристика

$$x_{\alpha} - x_{1-\beta} = \sqrt{12 \cdot a_{cp} \cdot n} \cdot \int_{-\infty}^{\infty} \omega^2(x) dx, \quad (4)$$

где  $\omega(x)$  – произвольное симметричное распределение.

Отношение выражения (4) к (3) имеет вид

$$K_1 = y \cdot \sqrt{12} \cdot \int_{-\infty}^{\infty} \omega^2(x) dx. \quad (5)$$

Если  $\omega(x)$  – плотность нормального распределения,

то

$$\int_{-\infty}^{\infty} \omega^2(x) dx = \sqrt{4\pi} \cdot \sigma$$



$$\text{и} \quad K_1 \cong \sigma^2 \cdot \sqrt{48 \cdot \pi} . \quad (6)$$

Критерий (6), хотя и получен для асимптотических характеристик, может служить качественным критерием, позволяющим сделать вывод в пользу знаково-рангового критерия. Преимущество достигается за счет усложнения алгоритма. В то время как число операций для алгоритма (2) растет линейно в зависимости от размера выборки, число операций знаково-рангового алгоритма пропорционально квадрату размера выборки.

Приведем сравнительные коэффициенты асимптотической эффективности знаково-рангового алгоритма относительно знакового:

- при равномерном распределении, описываемом характеристиками

$$\omega(x) = 1/2, \quad |x| \leq 1/2, \quad \sigma^2 = 1/3,$$

получим  $K_1 = 1$ ;

при распределении Лапласа с плотностью

$$\omega(x) = (\lambda/2) \cdot \exp(-\lambda|x|)$$

$$\text{и } \lambda > 0, \quad \sigma^2 = 1/3 \quad \text{получим } K_1 = \sqrt{6} \cdot \exp(-\lambda \cdot |x|).$$

Это подтверждает высокую эффективность знаково-рангового алгоритма, хотя и не исключает наличие таких распределений, которые обеспечат выполнение неравенства

$$\int_{-\infty}^{\infty} \omega^2(x) dx \leq (\sigma \cdot \sqrt{12})^{-1}, \quad (7)$$

приводящего согласно выражению (5) к  $K_1 < 1$ .

Подтверждением высокой эффективности знаково-рангового алгоритма в асимптотическом случае является то, что его статистика удовлетворяет применимости центральной предельной теоремы и, следовательно, она асимптотически нормальна и при нулевой гипотезе  $H_0$  и при ее альтернативе  $K_1$ . А именно в этом случае  $K_1$  имеет максимальное значение.

Сравним синтезированный алгоритм с оптимальным параметрическим алгоритмом. Коэффициент асимптотической относительной эффективности имеет вид

$$K_2 = 12 \cdot \sigma^2 \cdot \left( \int_{-\infty}^{\infty} \omega^2(x) dx \right)^2. \quad (8)$$

Выражение (7) позволяет определить  $K_2$  для различных распределений, которые приведены в таблице.

### Значения коэффициента асимптотической относительной эффективности

Распределение	Формула определения $K_2$	Значение
Нормальное	$K_2 = 12 \cdot \sigma^2 \cdot / (4\pi\sigma^2)$	0,9549
Равномерное	$K_2 = 1$	1
Лапласа	$K_2 = 6 \cdot \exp(-\lambda \cdot  x )$	

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод: для гауссовского распределения эффективность оптимального алгоритма выше. Однако это повышение эффективности незначительно. При изменении же закона распределения  $\omega(x)$  относительная эффективность знаково-рангового алгоритма, как и следовало ожидать, возрастает.

В выражениях для определения  $K_2$  отсутствует величина объема выборки. Однако с его уменьшением следует ожидать некоторое снижение эффективности оптимального алгоритма, оптимизированного к большой выборке, а значит относительная эффективность знаково-рангового алгоритма еще больше возрастает.

Приведенные значения  $K_1$  и  $K_2$  доказывают высокую эффективность использования знаково-рангового алгоритма для проверки статистики гипотез в условиях априорной непараметрической неопределенности и могут быть рекомендованы к использованию в автоматических устройствах принятия решения. В случае многокритериальных задач принятия решения требуется более общая постановка задачи, что рассмотрено в работе [3].

### Библиографический список

1. *Гасов В.М.* и др. Системное проектирование взаимодействия человека с техническими средствами. М.: Высш. шк., 1991. 320 с.
2. *Мушик Э., Мюллер П.* Методы принятия технических решений / Пер. с нем. М.: Мир, 1990. 208 с.
3. *Павликов С.Н.* Основы построения информационных систем: Вологодские чтения ДВГТУ. Владивосток: ДВГТУ, 2007. С. 196-221.

**С.Н. Павликов, М.А. Тарута, Дальрыбвтуз;  
А.С. Павликов, МГУ им. адм. Г.И. Невельского;  
Е.И. Убанкин, ДВГТУ, Владивосток**

## **МЕТОДИКА РАСЧЕТА ТРУДОЗАТРАТ НА РАЗРАБОТКУ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ**

*Обоснованы системы расчета трудозатрат преподавателей, разрабатывающих электронные учебно-методические материалы*

Для повышения эффективности учебной работы нужен механизм мотивации профессорско-преподавательского состава и сотрудников, участвующих в формировании учебно-методического обеспечения учебных дисциплин в форме учебно-методического комплекса дисциплины (УМКД) и образовательной программы в целом (УМКОП).

Методика расчета позволяет объективно оценить необходимые затраты времени на создание завершеного электронного программного продукта, имеющего интеллектуальную защиту и предназначенного для использования в учебном процессе тех или иных форм обучения.

При обосновании системы оплаты приняты следующие основные положения.

Учебно-методические материалы (УММ) классифицируются: по степени значимости условно делятся на основные, обеспечивающие и вспомогательные; по принадлежности к ГОС, региональной компоненте или по выбору; по принадлежности к циклам: общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины; общие математические и естественнонаучные; общепрофессиональные дисциплины направления; специальные дисциплины и факультативные; по количеству часов и (или) кредитов; по формам обучения: заочная, очно-заочная, очная и экстернат; по исполнению, месту доступа информационных каналов, способу воздействия на обучаемых, без или с обратной связью и др.

В состав УМКД согласно нормативным документам МГУ входят:

1. Рабочая программа.
2. Примерная программа УМО.
3. Выписка из ГОС.
4. Методические рекомендации по выполнению лабораторных работ.
5. Методические рекомендации по выполнению практических занятий.
6. Методические рекомендации по курсовому проектированию.
7. Варианты индивидуальных расчетных заданий и методические указания по их выполнению.
8. Перечень вопросов, выносимых на зачет или экзамен.
9. Контролирующие материалы по дисциплине.

10. Перечень технических средств, программного обеспечения и электронно-обучающих материалов (прикладные компьютерные программы (ПКП), учебно-лабораторная база, методические указания по использованию ПКП, видеоматериалы, аудиоматериалы).

11. Электронные учебники (тексты лекций, учебные пособия).

12. Экзаменационные билеты.

13. Методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся.

14. Методические рекомендации по изучению дисциплины.

15. Материалы для тестирования.

Из анализа опыта работы многих преподавателей в составе УМКД следует дополнительно включить:

- виртуальные лаборатории;

- тренажеры;

- иллюстративные материалы, имитационные модели;

- перечень схем радиоэлектронного оборудования;

- хрестоматию;

- интернет ресурсы;

- глоссарий;

- нормативные документы: стандарты, федеральные законы и др.

Такое разнообразие учебно-методических материалов (УММ), сложность и различная интенсивность использования привели к необходимости формированию эквивалента их оценки через трудозатраты на разработку электронных учебно-методических комплексов дисциплин (УМКД).

Объем всех разработанных материалов переводится в условные страницы. Коэффициенты расчета условных страниц определены по степени важности подготавливаемых материалов и приведены в таблице. В таблице обозначений число часов по учебному плану:  $V_n$  – лекций;  $V_{np}$  – практических занятий;  $V_{лр}$  – лабораторных работ;  $V_{ср}$  – самостоятельной работы.

Максимальное число условных страниц для каждого вида материалов задается в зависимости от объема соответствующего вида учебной нагрузки по соответствующей дисциплине учебного плана. Преподаватель, согласно распределенной нагрузке на учебный год, обеспечивает УМКД в виде комплекса 1-15, с учетом включенных позиций по рабочей программе (например, не у всех дисциплин есть курсовой проект, лабораторные работы и т.д.). Если преподаватель представляет на кафедру электронный вариант УМКД, то дополнительно получает 10 условных страниц. Ставки оплаты труда преподавателей устанавливаются соответствующими приказами по вузу.

### Расчет максимального числа условных страниц, характеризующих трудозатраты на разработку УММ

Вид УММ	Формула расчета $M_{\max}$	$k_i$
Методические рекомендации по изучению дисциплины	$M_{\max_1} = 5 \text{ усл. стр.}$	1
Теоретические материалы	$M_{\max_2} = (V_{л} + 0.5 * V_{ср}) * k_2$	1
Практикум, тренажеры, обучающие задачи, ситуационные задания	$M_{\max_3} = V_{пр} * k_3$	0,6
Лабораторный практикум	$M_{\max_4} = V_{лр} * k_4$	0,6
Контролирующие материалы	$M_{\max_5} = (V_{л} + V_{пр}) * k_5$	0,6
Методические указания по выполнению самостоятельной работы (контрольные работы, РГР, курсовые работы, курсовые проекты)	$M_{\max_6} = 0.5 * V_{ср} * k_6$	0,6
Видеоматериалы по курсу	$M_{\max_7} = (V_{л} + V_{пр} + V_{лр}) * k_7$	0,2
Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы	$M_{\max_8} = V_{л} * k_8$	0,8
Имитационные модели, схемные решения	$M_{\max_9} = V_{л} * k_9$	0,2
Хрестоматия	$M_{\max_{10}} = V_{л} * k_{10}$	0,1
Методические указания по выполнению патентного поиска	$M_{\max_{11}} = V_{л} * k_{11}$	0,1
Методические указания по выполнению научно-исследовательской работы студента	$M_{\max_{12}} = V_{л} * k_{12}$	0,1

#### *Методика расчета трудозатрат*

1. Расчет максимального количества условных страниц  $M_{\max,i}$  по формулам, приведенным в таблице по видам УММ.

2. Рассчитывается максимальный объем учебно-методических материалов УМКД, согласно учебному плану, в условных страницах

$$M_{\text{УМКД}} = \sum M_{\max_i},$$

где  $k_i$  – коэффициент перерасчета в условные страницы.

3. Рассчитывается объем учебно-методических материалов УМКД, подготовленных преподавателем, в условных страницах  $M_i$ :

$$M = \sum M_i,$$

где  $i$  – вид УММ;  $M_i$  – число страниц учебно-методических материалов формата А4, набранного шрифтом Times New Roman, 12 кеглем, одинарным интервалом, поля: левое – 3, правое – 1.5, верхнее и нижнее – 2 см, представляемых преподавателем к оплате;

4. Если объем конкретного вида учебно-методических материалов в условных страницах ( $M_i$ ), представленный преподавателем к оплате, больше ограничения по данному виду материалов ( $M_{\max,i}$ ), то учитывается максимальное число условных страниц по ограничению. В противном случае учитывается представленное количество условных страниц учебно-методических материалов. Рассчитывается объем УМКД в условных страницах

$$M_1 = \sum M_i .$$

5. Рассчитывается стоимость, принятой работы

$$C_i = M_i \cdot p ;$$

$$C = \sum C_i ,$$

где  $p$  – стоимость условной страницы.

При наличии в вузе Положения об оплате работ по формированию фонда нематериальных активов данная методика может быть использована при расчете трудозатрат на УММ сверх состава УМКД.

УДК 33+639.2

**Н.С. Самарина, Дальрыбвтуз, Владивосток**

### **ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ РАСЧЕТА КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Расчет комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия позволяет дать более достоверную оценку эффективности его деятельности как с позиции самого предприятия, так и с позиции стратегического и портфельного инвесторов.*

Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения.

Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности предприятия. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. В настоящее время существует ряд альтернативных методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия, но нет методики расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия, а также методики, адаптированной для различных интересов всех сторон, которая бы способствовала повышению взаимопонимания инвестора и реципиента.

Все это обуславливает необходимость разработки методики расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий. Методологией статистического анализа под термином «комплексный показатель» понимается показатель, характеризующий изменения признаков по всей совокупности элементов сложного явления [1,4]. Это определяет практическую ценность использования сводных индексов в исследовании факторов, формирующих важнейшие экономические характеристики изучаемых процессов, в том числе – инвестиционной привлекательности предприятий.

В настоящее время оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется по двум основным направлениям:

1. Как характеристика состояния внутренней бизнес-среды для целей управленческого учета в компании.
2. Как оценка внешней привлекательности предприятия для целей аккумуляции средств сторонних инвесторов, в том числе иностранных.

В первом случае методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий предоставляют комплексную, но достаточно общую информацию, которая не дифференцирована с учетом разных интересов «пользователей» экономических данных. Во втором случае происходит существенное ограничение понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» рамками выполнения долговых обязательств и уровнем корпоративного управления в фирме. Такое ограничение соответствует целям эффективного распределения мировых инвестиционных потоков, т.е. инвестиционная привлекательность предприятия оценивается как возможность обеспечивать приращение капитала, необходимое стратегическому инвестору. Кроме того, присвоение рейтинговых оценок международными агентствами показателей – достаточно капиталоемкий процесс, ориентированный преимущественно на крупнейшие корпорации. В этой связи достаточно сложно оценить состояние инвестиционной привлекательности с позиций внешних инвесторов класса малых и средних предприятий, которые не обладают доходностью консорциумов и не требуют масштабных финансовых вложений, но фактически способны реализовывать совместные проекты инвестиционного сотрудничества.

Однако инвестиционную привлекательность рыбохозяйственного предприятия целесообразно оценивать в качестве комплексного и много-

критериального объекта исследования на базе синтеза внутренних и внешних факторов влияния, ориентированного на удовлетворение экономических интересов разных пользователей информации. В этой связи главная задача формирования методики расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности заключена в обеспечении информацией, необходимой для принятия ключевых управленческих решений, в том составе и объеме, который максимально полно отражает сущность инвестиционной привлекательности.

Основными потребителями информации об инвестиционной привлекательности предприятия выступают руководство данной компании (топ-менеджмент), стратегический и портфельный инвесторы, заинтересованные в получении данных о разных аспектах деятельности. Так, главной задачей руководства является уточнение общего уровня эффективности операционной и инвестиционной деятельности компании. Стратегическому инвестору необходимо освещение вопроса целесообразности инвестирования в предприятие с учетом оптимизации будущих доходов и понесенных инвестиционных затрат. Портфельный инвестор нацелен на изучение возможности максимизации собственного капитала через проведение финансовых операций с ценными бумагами предприятия. Следовательно, содержательный аспект методики расчета комплексного показателя будет сформирован на основе адекватной оценки необходимых элементов инвестиционной привлекательности предприятия, с учетом соответствия задачам заинтересованных сторон. Таким образом, в показателе комплексного показателя будет аккумулирована информация об экономической ценности предприятия с позиций указанных сторон. В общем смысле распределение состава будущих элементов расчета представлено в следующем виде (рисунок).

Комплексный показатель инвестиционной привлекательности  $TI_{inv}$  будет определен как результат суммирования трех вспомогательных показателей:

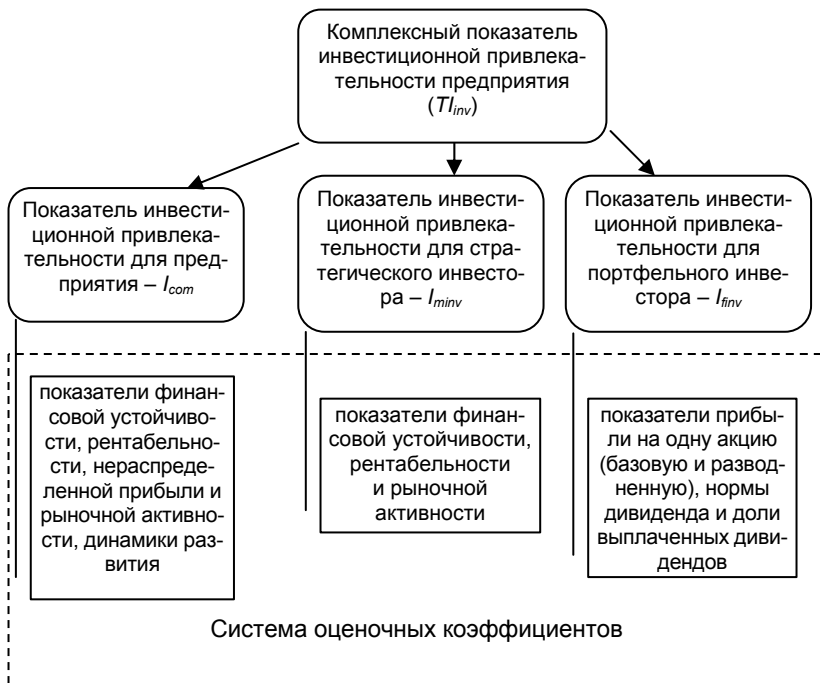
- показатель инвестиционной привлекательности для руководства предприятия –  $I_{com}$  (оценивается значение внутренней, потенциальной инвестиционной привлекательности с позиций руководства предприятия);

- показатель инвестиционной привлекательности для стратегического инвестора –  $I_{minv}$  (оценивается экономическая ценность предприятия и эффективность инвестирования с позиций стратегического инвестора – main investor);

- показатель инвестиционной привлекательности для портфельного инвестора –  $I_{finv}$  (оценивается рыночное положение предприятия с позиций портфельного инвестора – financial investor).

В этой связи методическое обеспечение расчета каждого вспомогательного показателя должно базироваться на использовании специальных оценочных критериев, отвечающих интересам указанных пользователей информации.





Состав элементов расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий

Как отмечалось автором выше, комплексность оценки инвестиционной привлекательности обеспечивается органичным синтезом внутренних и внешних параметров, оказывающих непосредственное или косвенное влияние на деятельность предприятия. Внутренние параметры характеризуют результаты функционирования предприятия и скомпонованы как совокупность показателей, оценивающих его финансово-экономическую эффективность и положение на рынке. Использование в расчете внутренних параметров позволяет определить потенциальный уровень инвестиционной привлекательности компании. Также мы считаем необходимым добавить в состав данной группы оценку внутреннего риска, характеризующего величину потенциального убытка инвестора в результате воздействия ситуации, субъективное влияние на которую представляется ограниченным или невозможным. Показателем внутреннего риска является величина полного или частичного дефолта компании, который определяется соотношением долгосрочных обязательств и валовой прибыли.

В группу внешних параметров, по нашему мнению, целесообразно включать оценку общего состояния экономики, степень развития рынка

ценных бумаг, государственную поддержку, наличие свободных средств у инвесторов. Кроме того, необходимо учитывать воздействие таких параметров как инвестиционный риск, отраслевая принадлежность, типы инвесторов и виды инвестиций, методы финансирования и привлечения инвестиционных ресурсов. Мы считаем, что использование в методике расчета комплексного показателя приведенных выше внутренних и внешних параметров будет содействовать более диверсифицированной и объемной оценке инвестиционной привлекательности предприятия.

Вместе с тем процесс практического формирования методики обуславливает необходимость некоторого сужения состава внешних факторов теми, которые поддаются количественному измерению и однозначной по восприятию трактовке. По нашему мнению такими параметрами являются оценка привлекательности (влиятельности) отрасли, в состав которой входит предприятие, политики государства по отношению к данной отрасли, степени развития рынка финансовых услуг.

Важно отметить, что при исследовании инвестиционной привлекательности предприятий одного вида экономической деятельности (отрасли), показатели факторов внешней среды выражаются одинаковым числовым значением для предприятий отрасли; это будет видоизменять потенциальный уровень инвестиционной привлекательности компании в равных пропорциях. В случае проведения сравнительного анализа компаний разной отраслевой принадлежности, показатели внешних факторов будут объективно дифференцированными, что сформирует информационную базу о предпочтительности инвестирования в отраслевом разрезе.

Однако кроме факторов внутренней и внешней среды предприятия нами выделяется критерий, обладающий двойственным характером, а именно: оценка привлекательности отрасли (вида экономической деятельности), к составу которой принадлежит исследуемое предприятие. С одной стороны, целесообразно определять отраслевую значимость и привлекательность для инвестирования с позиций ее значимости в создании совокупного экономического продукта региона. Следовательно, показателями критерия могут выступать коэффициенты доли (удельного веса) объема производства отрасли в сумме валового выпуска (ВВ), степени задействованности трудовых ресурсов, участия в формировании доходной части консолидированного бюджета края. Такой подход определяет критерию оценки отраслевой привлекательности место в группе внешних факторов.

С другой стороны, значимость отрасли в системе регионального хозяйства формируется как результат успешной деятельности совокупности соответствующих предприятий. В рамках этого подхода целесообразно определять отраслевую привлекательность на базе показателя положения компании на рынке, с использованием коэффициентов доли на рынке по объему продаж, уровня производительности труда, величины налоговой нагрузки предприятия. Приведенные коэффициенты, в некотором смысле, могут быть

отнесены к категории внутренних факторов, однако в большей степени они являются производными от потенциального уровня привлекательности предприятий (и – влияющими на него). Это обстоятельство придает показателю место промежуточного уровня в системе критериев и показателей методики расчета комплексного показателя.

Использование вышеприведенных замечаний предоставляет возможность осуществить этапизацию методического обеспечения расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий.

*1. Формирование системы оценочных критериев и их показателей, используемых в расчете комплексного показателя инвестиционной привлекательности.*

Применение системы финансовых коэффициентов позволяют менеджменту компании акцентировать внимание на слабых и сильных сторонах деятельности компании, правильно сформулировать ключевые вопросы, разработать информационную базу для принятия управленческих решений. В рамках формирования методики расчета комплексного показателя мы считаем целесообразным использовать набор критериев и их показателей, позволяющих адекватно отразить экономическую сущность инвестиционной привлекательности предприятия:

- применительно к внутренней среде предприятия: финансовая устойчивость, рентабельность, ликвидность, прибыльность, созданная экономическая прибыль, оценка стоимости бизнеса, непрерывная доходность бизнеса, внутренний риск;

- применительно к оценке внешней среды предприятия: влияние отрасли для экономики региона, степень государственной поддержки, развитость рынка финансовых услуг;

- промежуточный критерий: положение компании на рынке.

Для обеспечения адекватности формирования методики оценки инвестиционной привлекательности следует отметить, что в указанных группах присутствуют показатели с неоднозначной трактовкой их расчета. Во-первых, это относится к показателям рентабельности, исчисление которых основано на использовании чистой прибыли предприятия, отраженной в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках». Во-вторых, неоднозначна трактовка ставки дисконтирования (дисконта, уменьшающего коэффициента). По экономической сущности определение величины ставки представляется процессом субъективного выбора «лица, принимающего решения» под влиянием ряда факторов: темп инфляции, курс ставки рефинансирования Центрального Банка, уровень риска деятельности предприятия или предлагаемого к реализации инвестиционного проекта, желаемая норма возврата средств на вложенный капитал. Некоторые российские компании определяют требуемую ставку дисконтирования экспертным методом, исходя из ожиданий собственников в отношении своего бизнеса. Такая ставка является фиксированной величиной на определенном промежутке времени и действует для всех проектов и задач внутри компании. Практика показывает, что размер дисконта (требуемой доходности), устанавли-

ваемой российскими промышленными предприятиями, действующими в традиционных отраслях экономики, колеблется в интервале от 20 до 30 %. Иностранные инвесторы, как правило, повышают размер дисконтирования денежных потоков предприятий устанавливается в размере 20 %; по нашему мнению, это обеспечивает нивелирование негативного влияния инфляционных процессов, обеспечивает эффективность работы капитала в сравнении с динамикой ставки рефинансирования и позволяет получить приемлемый уровень прибыльности для инвестора.

Таким образом, первый этап формирования методики расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности заключается в подборе и уточнении системы используемых оценочных критериев и их показателей.

*2. Трансформация показателей в форму коэффициентов и обеспечение унификации данных.*

Сущность большинства используемых критериев выражают показатели в виде относительных величин, как правило, коэффициентов. Это формирует однородность показателей и унификацию значений для последующей процедуры обработки данных. Наряду с этим используются отдельные показатели, рассчитанные через соотношение двух величин, но выраженные абсолютными единицами измерения. Например, уровень производительности на предприятии выражается через смешанную величину: тыс. руб./чел. Эта величина позволяет проводить сопоставление по группе предприятий, однако для использования в расчете комплексного показателя показатель необходимо трансформировать в форму коэффициента. Достигается это путем расчета удельного веса производительности предприятия в среднеотраслевом значении. Кроме того, важно учитывать обеспечение сопоставимости показателей в аспекте односторонней направленности значений. Например, показатели таких критериев как рентабельность, ликвидность являются элементами прямой корреляции, когда увеличение независимой переменной приводит к увеличению детерминанты. В то же время другие показатели (например – внутреннего риска) есть элементы обратной корреляции, при которой рост значения независимой переменной сокращает величину детерминанты. Для достижения качественной однородности значений необходимо прибегать к процедуре видоизменения методики расчета показателей с соблюдением их информационной ценности. Эти условия необходимо учитывать в процессе расчета итоговой величины составных показателей по каждому предприятию.

*3. Распределение оценочных показателей согласно задачам заинтересованных сторон: предприятия, стратегического и портфельного инвесторов; уточнение веса каждого показателя.*

Наряду с необходимостью достижения максимально полной объективности сопоставления результатов расчета инвестиционной привлекательности компаний, существует доля субъективного параметра, который выражается влиянием группы весовых коэффициентов, присваиваемых отдельно каждому показателю. Главное значение весовых

коэффициентов заключено в дифференциации оценочных критериев, выделении из ряда факторов наиболее приоритетных и существенных по важности. Ориентация исследования на достижение цели максимально полного раскрытия информации об изучаемом объекте согласно экономическим интересам разных сторон, определяет уточнение количественных величин весов применительно к заявленным потребностям. Достижение целей других заинтересованных лиц будет обуславливать уже иное распределение значений весовых показателей. Таким образом, определение количественных значений весовых коэффициентов представляет собой одну из центральных проблем процесса расчета сводных показателей, оценивающих сложные явления.

Для повышения объективности, формирование весов по каждому критерию осуществляется на базе использования различных экспертных методов исследования, как правило - метода Дельфи, коллективно-го опроса в несколько туров [3].

Также для разработки значений весовых коэффициентов может быть использован метод экспертных оценок.

Метод экспертных оценок – процедура, позволяющая группе экспертов придти к согласию по какому-либо комплексному вопросу. Эксперты – компетентные специалисты, практикующие в разных взаимосвязанных областях деятельности, которые в абсолютной или относительной оценке отвечают на вопросы по поводу рассматриваемой проблемы. В процессе разработки Авторской методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия группа экспертов была сформирована из начальников производственно-технологических и финансово-экономических отделов и специалистов среднего звена. Всего в обсуждении участвовало 120 экспертов, которые оценивали значимость (вес) каждого показателя для интересов трех сторон (руководства предприятия, стратегического и портфельного инвесторов). Каждый эксперт получал свод ответов других экспертов, и затем еще раз рассматривал свои оценки. Если они не совпадали с оценками других, необходимо было объяснить свой выбор. Процедура повторялась четыре раза, пока эксперты не сформировали единое мнение по распределению весовых коэффициентов для каждого показателя.

Непосредственный расчет весовых коэффициентов базировался на простой статистической формуле распределения рангов

$$R = 1/n, \quad (1)$$

где  $n$  – число показателей.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия с позиций руководства количество показателей равно 11, следовательно, среднее значение весового коэффициента определяется в пределах 0,09. Это среднее значение являлось ориентировочным для эксперта, который самостоятельно проводил распределение значений весов для каждого показателя (при этом максимальное значение веса принималось – 0,2; минимальное – 0,05).

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия с позиций стратегического инвестора количество показателей равно 14, следовательно, среднее значение весового коэффициента определяется в пределах 0,07. Это среднее значение также являлось ориентировочным для эксперта, который самостоятельно проводил распределение значений весов для каждого показателя (максимальное значение веса – 0,1; минимальное – 0,05).

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия с позиций портфельного инвестора количество показателей равно 5, следовательно, среднее значение весового коэффициента определяется в пределах 0,2. Это среднее значение являлось ориентировочным для эксперта, который самостоятельно проводил распределение значений весов для каждого показателя (в данном случае, максимальное значение веса – 0,3; минимальное – 0,1).

Как отмечалось выше, комплексный показатель инвестиционной привлекательности предоставляет собой сводную оценку предприятия с позиций стратегического и портфельного инвесторов, топ-менеджмента компании. В этой связи, на базе использования метода экспертных оценок, Автор предлагает следующее распределение оценочных показателей и весовых коэффициентов согласно экономическим интересам разных сторон (таблица).

#### **Состав оценочных показателей для разных групп стокхолдеров**

Показатель	Весомость
1	2
<i>Для топ-менеджмента компании</i>	
1. Коэффициент операционной прибыли (убытка)	0,2
2. Собственный оборотный капитал (чистые активы)	0,12
3. Добавленная экономическая стоимость (EVA)	0,12
4. Промежуточный коэффициент покрытия (срочная ликвидность)	0,1
5. Величина свободного денежного потока	0,1
6. Общий коэффициент покрытия (текущая ликвидность)	0,08
7. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	0,06
8. Коэффициент локального покрытия	0,06
9. Коэффициент автономии	0,06
10. Коэффициент финансирования	0,05
11. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05
<i>Для стратегического инвестора</i>	
1. Доля чистой прибыли (убытка) в стоимости инвестированного капитала	0,1
2. Вероятность дефолта	0,1
3. Отношение активов к задолженности	0,09
4. Соотношение собственного и долгосрочного заемного капитала	0,08
5. Доля чистой прибыли (убытка) в сумме собственного капитала	0,07
6. Отношение капитализации к задолженности	0,07
7. Уровень производительности	0,07
8. Степень налоговой нагрузки	0,07
9. Показатель социальной ответственности	0,07

## Окончание таблицы

1	2
10. Экономическая влияниеемость отрасли/вида деятельности	0,06
11. Контроль над рынком труда	0,06
12. Коэффициент инвестиционного содействия	0,06
13. Доля чистой прибыли (убытка) в общей стоимости активов (имущества)	0,05
14. Доля выручки от продаж в объеме производства отрасли	0,05
<i>Для портфельного инвестора</i>	
1. Коэффициент валовой прибыли (убытка)	0,3
2. Коэффициент прибыльности (убыточности) продаж	0,2
3. Капитализация прибыли (убытка)	0,2
4. Коэффициент оборота ценных бумаг	0,2
5. Уровень капитализации (капитализация в ВРП)	0,1

Примечание. Составлено и адаптировано автором с использованием источников [2, 5].

Важно отметить, что суммирование значений весовых показателей по группе оценочных критериев каждого потребителя информации должно быть равно 1; по приведенным выше трем группам это условие выполнено. Также имеет смысл добавить, что распределение составных показателей в данном случае процесс достаточно условный; нам представляется возможным переход отдельных показателей в разные группы, в зависимости от целей лица, осуществляющего исследование. Кроме того, нежелательно допускать повтор составных показателей для разных групп заинтересованных лиц в виду низкой возможности нивелировать влияние «двойного счета».

#### *4. Алгоритм расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия.*

После уточнения набора показателей и весовых коэффициентов для каждой заинтересованной в анализе стороны необходимо осуществить расчет значений показателей инвестиционной привлекательности предприятия для руководства предприятия; стратегического инвестора; портфельного инвестора. Затем определяется комплексный показатель инвестиционной привлекательности.

Определение комплексного показателя инвестиционной привлекательности осуществляется через суммирование трех составных элементов

$$T_{inv} = (I_{Com} + I_{Minv} + I_{Finv}) \longrightarrow \max, \quad (2)$$

где  $I_{Com}$  – составной показатель инвестиционной привлекательности с позиции руководства предприятия;  $I_{Minv}$  – составной показатель инвестиционной привлекательности с позиции стратегического инвестора;  $I_{Finv}$  – составной показатель инвестиционной привлекательности с позиции портфельного инвестора.

Непосредственное исчисление значения показателя инвестиционной привлекательности с позиции руководства предприятия ( $I_{Com}$ ) производится по следующей формуле:

$$I_{Com} = A_i \times K_1 + A_i \times K_2 + A_i \times K_3 + A_i \times K_4 + A_i \times K_5 + A_i \times K_6 + A_i \times K_7 + \\ + A_i \times K_8 + A_i \times K_9 + A_i \times K_{10} + A_i \times K_{11}, \quad (3)$$

где  $A_i$  – величина весового коэффициента используемого показателя;  $i$  – от 1 до 11;  $K_1$  – коэффициент операционной прибыли (убытка);  $K_2$  – собственный оборотный капитал (чистые активы);  $K_3$  – добавленная экономическая стоимость;  $K_4$  – промежуточный коэффициент покрытия;  $K_5$  – величина свободного денежного потока;  $K_6$  – общий коэффициент покрытия;  $K_7$  – коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом;  $K_8$  – коэффициент локального покрытия;  $K_9$  – коэффициент автономии;  $K_{10}$  – коэффициент финансирования;  $K_{11}$  – коэффициент абсолютной ликвидности.

Расчет показателя инвестиционной привлекательности с позиции стратегического инвестора рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{Minv} = A_i \times Y_1 + A_i \times Y_2 + A_i \times Y_3 + A_i \times Y_4 + A_i \times Y_5 + A_i \times Y_6 + A_i \times Y_7 + A_i \times Y_8 + \\ + A_i \times Y_9 + A_i \times Y_{10} + A_i \times Y_{11} + A_i \times Y_{12} + A_i \times Y_{13} + A_i \times Y_{14}, \quad (4)$$

где  $A_i$  – величина весового коэффициента используемого показателя;  $i$  – от 1 до 14;  $Y_1$  – доля чистой прибыли (убытка) в стоимости инвестированного капитала;  $Y_2$  – вероятность дефолта;  $Y_3$  – отношение активов к задолженности;  $Y_4$  – соотношение собственного и долгосрочного заемного капитала;  $Y_5$  – доля чистой прибыли (убытка) в сумме собственного капитала;  $Y_6$  – отношение капитализации к задолженности;  $Y_7$  – уровень производительности;  $Y_8$  – степень налоговой нагрузки;  $Y_9$  – показатель социальной ответственности;  $Y_{10}$  – экономическая влияние отрасли/вида деятельности;  $Y_{11}$  – контроль над рынком труда;  $Y_{12}$  – коэффициент инвестиционного содействия;  $Y_{13}$  – доля чистой прибыли (убытка) в общей стоимости активов (имущества);  $Y_{14}$  – доля выручки от продаж в объеме производства отрасли.

Расчет показателя инвестиционной привлекательности с позиции портфельного инвестора рассчитывается по формуле

$$I_{Finv} = A_i \times C_1 + A_i \times C_2 + A_i \times C_3 + A_i \times C_4 + A_i \times C_5, \quad (5)$$

где  $A_i$  – величина весового коэффициента используемого показателя;  $i$  – от 1 до 5;  $C_1$  – коэффициент валовой прибыли (убытка);  $C_2$  – коэффициент прибыльности (убыточности) продаж;  $C_3$  – капитализация прибыли (убытка);  $C_4$  – коэффициент оборота ценных бумаг;  $C_5$  – уровень капитализации (капитализация в ВРП).

Границы значений, по которым оценивается итоговое значение комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия, наиболее полно определяются, когда исследуется существенное количество предприятий одного вида деятельности и появляется основание для расчетов средней (оптимальной) величины показателя инвестиционной



привлекательности по отрасли. Корректировка значений этой величины осуществляется также, в процессе сравнения большого числа предприятий разных отраслей: тогда появляется основание рассчитать обобщенную величину показателя по экономике региона в целом и можно обоснованно проводить сравнения с фактическими значениями конкретных предприятий. Когда исследуется ограниченное число предприятий, сопоставление значений возможно с учетом понятия «эталонное предприятие». «Эталонное предприятие» – это условная компания, имеющая наилучшие результаты по сравниваемым показателям. Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучшим своего конкурента. Если заинтересованные стороны оценивают определенные объекты хозяйственной деятельности (например, по отдельным отраслям), то эталонное предприятие формируется из совокупности однотипных объектов. Поэтому нами предлагается проводить сравнительную оценку рассчитанного комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия с «эталонным предприятием».

Для возможности сравнительной оценки полученного результата авторы предлагают создание рейтинга рыбохозяйственных предприятий в Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморского края. В данном рейтинге предлагается публиковать комплексные показатели инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий, входящих в данную Ассоциацию. Это позволит потенциальным инвесторам выбрать наиболее привлекательное предприятие для дальнейшего вложения инвестиций.

Таким образом, предлагаемая автором методика расчета комплексного показателя основана на взаимосвязи и комбинировании существенного количества экономических данных, характеризующих ключевые аспекты функционирования внутренней и внешней среды предприятия. Подобное качественное разнообразие показателей обусловлено необходимостью возможно полного отражения комплексной и многофакторной категории инвестиционной привлекательности предприятий и обеспечения сопоставимости результатов их сравнительного анализа.

### **Библиографический список**

1. *Васнев С.А.* Статистика: учеб. пособие. М.: МГУП. 2001. 170 с.
2. *Дымшаков А.* Управляя – оценивай. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений // Теория и практика финансового анализа. Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
3. *Лауриненко В.Н., Путилова Л.М.* Исследование социально-экономических и политических процессов: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник, 2004. 184 с.
4. *Одеришев Б.С.* Математическая статистика. СПб.: АО «НПО ЦКТИ», 1996. 32 с.
5. *Романов В.С.* Модель экспресс-оценки стоимости компании. Режим доступа: <http://www.cfin.ru>