

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ
И УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

КНИГА 26

МОНОГРАФИЯ

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2014

УДК 338.45
ББК 65.29+65.30
П 78

Коллектив авторов:

*Е.В. Гагина, В.А. Гарабажий, О.В. Гартованная,
М.А. Данильченко, В.Ф. Жигайлов, В.В. Колоденская,
Л.В. Краснюк, С.С. Кузьмин, С.А. Пархоменко,
С.А. Рахимова, А.З. Рысьмятов, А.Н. Салов,
Л.В. Салова, О.В. Устинова, Н.Г. Хайруллина,
О.А. Чередниченко, С.С. Чернов, Т.А. Щербатова*

Под общей редакцией
кандидата экономических наук, доцента *С.С. Чернова*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *Ж.А. Мингалёва*
доктор экономических наук, профессор *Г.М. Самостроенко*

П 78 **Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами:** монография / Е.В. Гагина, В.А. Гарабажий, О.В. Гартованная и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 26. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 218 с.

ISBN 978-5-00068-222-7

Монография содержит материалы об экономическом содержании, структуре, особенностях управления и развития предприятий различных отраслей экономики, их возрастающей роли в ускорении социально-экономических преобразований в России. Большое внимание уделено исследованию моделей роста компаний и условиях их применения, корпоративной идентичности персонала, вопросам управления инновациями и воспроизводственными процессами как на уровне предприятий, так и на уровнях отдельных отраслей и национальных экономик. Во многих вопросах объектом исследования выступает агропромышленный комплекс.

Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров и других работников предприятий и организаций, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

УДК 338.45
ББК 65.29+65.30

ISBN 978-5-00068-222-7

© Е.В. Гагина, В.А. Гарабажий,
О.В. Гартованная и др., 2014
© ООО «ЦРНС», 2014

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Гагина Е.В., Майкопский государственный технологический университет (г. Майкоп), заведующий лабораторией кафедры Организации землепользования и экономики – *глава 6* (в соавторстве).

Гарабажий В.А., Тюменский государственный нефтегазовый университет (г. Тюмень), кандидат социологических наук – *глава 2* (в соавторстве).

Гартованная О.В., Донской государственный аграрный университет (п. Персиановский), доцент кафедры Управления и предпринимательства, кандидат сельскохозяйственных наук – *глава 7* (в соавторстве).

Данильченко М.А., Донской государственный аграрный университет (п. Персиановский), старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства – *глава 7* (в соавторстве).

Жигайлов В.Ф., Донской государственный аграрный университет (п. Персиановский), доцент кафедры Управления и предпринимательства, кандидат сельскохозяйственных наук – *глава 7* (в соавторстве).

Колоденская В.В., Донской государственный аграрный университет (п. Персиановский), доцент кафедры Управления и предпринимательства, кандидат ветеринарных наук – *глава 7* (в соавторстве).

Краснюк Л.В., Филиал Северо-Кавказского федерального университета (г. Пятигорск), доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», доктор экономических наук, доцент – *глава 3* (в соавторстве).

Кузьмин С.С., Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва), докторант кафедры Инновационной экономики ФГУ МГУ, кандидат технических наук – *глава 1*.

Пархоменко С.А., Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт (г. Невинномысск), доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», кандидат экономических наук – *глава 3* (в соавторстве).

Рахимова С.А., Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (г. Омск), докторант, кандидат экономических наук, доцент – *глава 5*.

Рысьмятов А.З., Майкопский государственный технологический университет (г. Майкоп), профессор кафедры Организации землепользования и экономики, доктор экономических наук, профессор – *глава 6* (в соавторстве).

Салов А.Н., Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток), доцент кафедры Международного маркетинга и торговли, кандидат экономических наук, доцент – *глава 4* (в соавторстве).

Салова Л.В., Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток), доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент – *глава 4* (в соавторстве).

Устинова О.В., Тюменский государственный архитектурно-строительный университет (г. Тюмень), доцент кафедры Государственного и муниципального управления и права, кандидат социологических наук, доцент – *глава 2* (в соавторстве).

Хайруллина Н.Г., Тюменский государственный нефтегазовый университет (г. Тюмень), профессор, доктор социологических наук, профессор – *глава 2* (в соавторстве).

Чердниченко О.А., Ставропольский государственный аграрный университет (г. Ставрополь), и.о. заведующего кафедрой Экономики предприятия и бизнес-технологий в АПК, кандидат экономических наук, доцент – *глава 8*.

Чернов С.С., Новосибирский государственный технический университет (г. Новосибирск), заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики, руководитель «Центра развития научного сотрудничества», кандидат экономических наук, доцент – *предисловие, общая редакция*.

Щербатова Т.А., Майкопский государственный технологический университет (г. Майкоп), заведующий кафедрой Организации землепользования и экономики, кандидат экономических наук, доцент – *глава 6* (в соавторстве).

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
ГЛАВА 1. РОСТ ФИРМЫ: ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПОДХОД	11
1.1. Основные парадигмы исследования роста фирмы	12
1.2. Каузальная (причинно-следственная) парадигма роста	14
1.3. Парадигма результатов роста	22
1.4. Процессная парадигма роста	25
1.5. Интеграционные модели роста	30
1.6. Перспективы исследований корпоративного роста	34
Библиографический список к главе 1	40
ГЛАВА 2. КОРПОРАТИВНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	43
2.1. Роль корпоративной культуры в формировании корпоративной идентичности персонала	43
2.2. Процесс формирования корпоративной идентичности персонала	49
2.3. Особенности формирования корпоративной идентичности персонала на крупном предприятии розничной торговли	57
Библиографический список к главе 2	68
ГЛАВА 3. ПРИМЕНЕНИЕ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	72
Библиографический список к главе 3	90
ГЛАВА 4. РАЗРАБОТКА НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	92
4.1. Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в России	92
4.2. Экономическая сущность инноваций и трансфера технологий между субъектами рынка	96

4.3. Методы стимулирования инновационной деятельности на основе новых организационно-экономических форм.....	101
<i>Библиографический список к главе 4</i>	113
ГЛАВА 5. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	116
5.1. Аналитический обзор предпосылок инновационного развития Республики Казахстан	116
5.2. Проблемы на пути формирования инновационной экономики	127
5.3. Управление инновационным процессом как фактор обеспечения инновационного развития экономики Республики Казахстан	132
<i>Библиографический список к главе 5</i>	147
ГЛАВА 6. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В АПК	149
6.1. Инновации – основная детерминанта эффективности воспроизводственных процессов в АПК	149
6.2. Сложившиеся детерминанты инновационной политики перехода к новому технологическому укладу в плодоводстве.....	157
6.3. Маржинальный анализ основных детерминант доходности отрасли плодоводства	167
<i>Библиографический список к главе 6</i>	176
ГЛАВА 7. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	179
7.1. Основные производственные фонды – классификация, роль и значение в процессе производства сельскохозяйственной продукции	179
7.2. Лизинг как способ обновления технической базы сельхозпредприятий.....	186
<i>Библиографический список к главе 7</i>	197

ГЛАВА 8. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПТИЦЕПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	200
8.1. Анализ современного состояния производства продукции птицеводства в Ставропольском крае	200
8.2. Оценка воздействия птицепроизводства на окружающую среду и сокращение его воздействия в целях достижения устойчивого развития подкомплекса.....	213
Библиографический список к главе 8	217

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях рыночной экономики вопросы эффективности функционирования предприятий, их объединений, региональных экономических систем, приобретают особую актуальность. Очевидно, что приоритетными в России в условиях кризиса остаются задачи формирования конкурентоспособной экономики, т.е. поддержание устойчивого экономического роста, повышение инвестиционной активности, роста благосостояния граждан и ряд других.

Современный мир меняется весьма стремительно и динамично. Вступление человечества в новую стадию своего развития – в эпоху, которую называют «постиндустриальным развитием общества» или «стадией построения информационного общества», предъявляет и соответствующие требования к системе управления предприятий, к формам их взаимодействия и интеграции.

Объективная оценка результатов деятельности предприятий необходима, прежде всего, для руководства предприятия, поскольку самостоятельность хозяйствующих субъектов в формировании производственной программы предполагает и полную ответственность за конечные результаты производственно-финансовой деятельности. Руководство предприятия должно иметь адекватное представление об уровне эффективности для того, чтобы принимать обоснованные решения в области совершенствования производства, сбыта, финансов, осуществления инвестиционной и инновационной деятельности. Объективный анализ эффективности функционирования предприятий имеет огромное значение и для сторонних лиц: их контрагенты, деловые партнеры, акционеры, реальные и потенциальные инвесторы, кредитные учреждения должны быть уверены в надежности и финансовом благополучии предприятия.

Условия функционирования предприятий за последние несколько лет значительно изменились. Эти перемены глобальны по своей сути и относятся не только к экономической составляющей деятельности предприятия, но и к нормативно-правовому полю, технологическому потенциалу и иным факторам.

Исследования корпоративного роста традиционно рассматриваются в качестве одной из важнейших тем стратегического управления. К настоящему времени сформировались многочисленные теории, определяющие модели роста и условия их применения, которые строятся на различных, нередко противоречивых основаниях. Такая ситуация требует осмысления принципов и методов систематизации концепций роста фирмы. С этой це-

лю выделяются три парадигмы, исследованные в *первой главе* монографии, которые охватывают основные направления исследований: каузальная или причинно-следственная парадигма роста, к которой относятся теории, вскрывающие механизмы роста, парадигма результатов роста, в которой рост трактуется как этап жизненного цикла организации и процессная парадигма роста, которая обращает внимание на внутренние изменения компании (например, в структуре, культуре, функциях), сопровождающих процесс роста.

Корпоративная идентичность оказывает существенное влияние на эффективность работы предприятия, повышая сплоченность и трудовую мотивацию сотрудников, способствуя развитию трудовой дисциплины в коллективе. Во *второй главе* рассмотрены научные подходы к управлению корпоративной культурой, способствующей формированию корпоративной идентичности персонала. Приведены результаты авторского исследования проблем формирования корпоративной идентичности персонала на крупном предприятии розничной торговли.

В *третьей главе* рассматриваются актуальные вопросы, связанные с введением, применением и регулированием МСФО и системы бухгалтерского учета в России. В настоящее время в России конкретно определены направления перехода на МСФО. В качестве основных можно выделить прямое применение международных стандартов для составления консолидированной отчетности общественно значимыми организациями и применение стандартов в качестве основы федеральных стандартов для всех организаций (исключение составляют организации малого бизнеса). Фундаментальной основой для этого являются два Федеральных Закона: Федеральный Закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» и Федеральный Закон от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», которые кардинально поменяли систему регулирования бухгалтерского учета и отчетности. Обосновано, что в настоящее время тема применения международных стандартов финансовой отчетности особенно актуальна в условиях глобализации мировой экономики. В результате присоединения России к ВТО, привлечения иностранных инвестиций, а также поиска новых и сохранения традиционных рынков сбыта отечественной продукции возникает необходимость тщательного изучения и использования МСФО.

В *четвертой главе* рассмотрены возможности внедрения новых организационно-экономических форм стимулирования инновационной деятельности на основе конфигураций процессов и структурных элементов, входящих в систему управления.

В *пятой главе* представлен аналитический обзор инновационного развития Республики Казахстан. Выявлены проблемы осуществления инновационной деятельности на микро, мезо и макроуровне. В качестве механизма ликвидации выявленных проблем предлагается формирование и рассмотре-

ние инновационного процесса через инновационные подпроцессы, который с учетом ролевых функций субъектов должен не только решить проблемы, но и привести к ресурсно-структурным сдвигам в экономике.

В условиях необходимости выхода из структурного кризиса, обусловленного сменой доминирующих технологических укладов страны, отрасли АПК, сумевшие концентрировать инвестиции на точках роста, получают значительные технологические преимущества, что позволяет им кардинально улучшить свое положение в разделении труда. Однако существующая концепция нуждается в применении новых методологических и методических подходов, а также в выявлении современных трендов, детерминант и границ протекания, обуславливающих эффективность процессов инновационной реструктуризации производства в отраслях АПК. Исследованию механизмов управления инновациями и воспроизводственными процессами в АПК посвящена *шестая глава* монографии.

Для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности продукции предприятия необходимо рациональное использование всех видов ресурсов, что является важнейшим фактором снижения затрат на ее изготовление и повышения эффективности производства. Особое место в этом процессе принадлежит основным средствам, которые представляют собой наиболее значимую часть активов – имущества предприятия, находящегося в его владении. Исследованию основных средств как фактора обеспечения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного предприятия посвящена *седьмая глава*.

В *заключительной главе* проведен анализ деятельности птицепродуктового подкомплекса Ставропольского края, рассмотрена структура производства и потребления продукции птицеводства на душу населения, обоснована целесообразность увеличения объемов производства в крае. Охарактеризованы проблемы, связанные с негативным воздействием подкомплекса на окружающую среду в условиях значительного роста производства. Выявлены возможные направления сокращения воздействия на окружающую среду в целях достижения устойчивого экономического развития подкомплекса в интересах экономики и общества региона.

Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами многогранны. В монографии исследованы их отдельные причины, проявления и последствия. Причем каждый из рассмотренных вопросов составляет достаточно серьезную проблематику, заслуживающую самого пристального внимания.

Центр развития научного сотрудничества выражает признательность всем исследователям, принявшим участие в написании книги.

РОСТ ФИРМЫ: ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Корпоративный рост или рост фирмы является одной из центральных тем исследований в области управления бизнесом. Однако следует признать, что, несмотря на возрастающий интерес к этой тематике, а также быстро наращиваемые массивы эмпирических данных, концептуальное, теоретическое обеспечение этого процесса является явно неудовлетворительным. Этот факт можно проиллюстрировать тем обстоятельством, что по-прежнему наиболее известной и признанной является теория роста фирмы, разработанная более полувека назад американской исследовательницей Э. Пенроуз в книге, под названием «Теория роста фирмы» [48].

В дальнейшем мы попытаемся выявить некоторые причины такого положения дел, сейчас же, несколько забегаая вперед, отметим, что главная методологическая проблема в этой области состоит в том, чтобы перенести исследовательский акцент с вопроса «Насколько фирма вырастет?» на вопрос «Как именно фирма вырастет?». Это означает, что прежде чем выяснять, каким образом увеличить те или иные показатели роста в *н*ное количество раз, следует поставить вопрос, как добиться роста, какие для этого имеются возможности, условия и механизмы и как выбрать их наилучшее сочетание для каждого конкретного случая. Точные, квалифицированные ответы на этот вопрос обеспечивали бы исследователям и практикам управления фирмой рационально обоснованную стратегию достижения роста и ясные пути ее имплементации.

Наличие такой стратегии делает вопрос «На сколько?» вторичным, прикладным, функцией, определяемой известными переменными. В настоящее же время, как в России, так и за рубежом, большинство публикаций ориентировано на выявление количественных показателей роста, поиск их оптимального сочетания и на этой основе выявление различий в темпах и абсолютных величинах роста различных сравниваемых фирм, в то время как проблема выявления механизмов и условий, обеспечивающих рост, часто остается в тени.

В подтверждение этого можно привести проведенное несколько лет назад Д. Шефердом и Дж. Виклундом исследование, затрагивающее около 80 работ, опубликованных в ведущих журналах по менеджменту и бизнесу за последние 15 лет. Как было выяснено, все эти работы имели целью продемонстрировать динамику показателей роста, при этом, однако, не рассматривая общего и различий в его механизмах: «Завораживающие цифры роста оставляют в тени все сомнения относительно надежности фундамента, на котором стоит грандиозное здание» [52, р. 105]. Поэтому, прежде чем говорить о

том, насколько выросла фирма (будь то в показателях рыночной стоимости компании, оборота ее продукции, объема рынка, чистой прибыли и т.д.) необходимо тщательно изучить вопрос «Как именно она растет?», за счет каких механизмов и инноваций, или, образно говоря, насколько выверен и прочен фундамент роста.

В методологическом плане отправным моментом для понимания сущности роста компании является признание того факта, что компания как экономическое благо, имеет двойственную природу, которая, как убедительно показала М.В. Кудина, проявляется, с одной стороны, в разделении понятий «стоимость компании» (как внутреннего объективного содержания ее финансово-экономической природы) и «ценность компании» (как внешней оценки ее характеристик, проявляющейся на рынке); с другой стороны, в сущностном различии «фундаментальной стоимости компании» (как внутренней объективной характеристики, формирующейся под влиянием стоимость-образующих факторов) и «рыночной стоимости компании» (как формы проявления, внешней оценки ее внутренней сущности, на которую оказывают влияние рыночные, в том числе случайные, факторы). При этом основополагающей, базисной характеристикой компании является ее фундаментальная стоимость. Отсюда следует вывод, что «исследование компании с позиции формирования и роста ее фундаментальной стоимости позволяет синтезировать важнейшие аспекты ее деятельности в современном экономическом пространстве» [15, с. 32].

Основываясь на таком понимании сущности корпоративного роста, проблему ответа на вопрос «Как именно она растет?», можно представить как двухуровневую конструкцию: на первом, базисном уровне рассматриваются механизмы и проявления роста фирмы через возрастание фундаментальной стоимости, на втором – процессы, способствующие проявлению и функционированию этих механизмов и их сопровождающие эффекты. На этой основе мы выделяем три различных парадигмы роста, соответствующие им три подхода к пониманию исследовательских задач в области его изучения и оцениваем эти парадигмы с точки зрения их возможностей и ограничений для понимания различных аспектов роста.

1.1. Основные парадигмы исследования роста фирмы

В последние годы появился целый ряд исследований, призванных систематизировать различные подходы и концепции роста фирмы [см., например: 5; 25; 45; 52]. Их объединяет, пожалуй, одно: разнообразие оснований и принципов классификаций таких концепций. Это признают и исследователи, которые систематически занимаются этой проблемой. Так, американские ученые А. Макферсон и Р. Холт, выделив 13 теорий роста фирмы, различающихся в

тех или иных аспектах, заключают: «Целью проведенного нами исследования являлось выявление эмпирических данных, которые могли бы лечь в основу дальнейшего изучения роста бизнеса. Однако выявленные нами данные свидетельствуют лишь о множестве часто встречающихся асимметричных связей между предпринимателями, потребителями, консультантами, технологиями, вклад которых в рост не может быть рассмотрен одним общим набором классификационных признаков и рекомендаций» [43, р. 186].

Рассмотрев большое количество различных подходов к изучению роста фирмы, А. Коуд приходит к похожим результатам. Он делает вывод, что теории, пытающиеся объяснить рост, сами по себе не всегда соответствуют действительности в том смысле, что вновь открывающиеся факты часто не только в них не «вписываются», но даже нередко им противоречат, что создает большую проблему для эмпирического подтверждения таких концепций. Но в этом случае их «научность», в смысле способности к генерализации суждений, их универсальности и общезначимости, ставится под сомнение. Коуд А. пишет: «Мы обнаружили, что теоретическая база относительно понимания роста фирмы весьма ограничена, даже обманчива. Единственно верным нам видится путь эмпирического анализа. Мы бы порекомендовали использовать методологию Г. Саймона, в соответствии с которой фактические данные сначала подвергаются практической проверке, а уже потом обобщаются в теориях, которые и верифицируют возникшие гипотезы» [32, р. 59]. Отсюда следует, на наш взгляд, обоснованный вывод, что эмпирические наблюдения не всегда могут оправдать ожидания построения на их основе общих, генерализованных моделей роста, так как рост каждой конкретной фирмы сильно индивидуализирован и зачастую протекает с большой долей неопределенности.

Эта неопределенность, «размытость» представлений о факторах корпоративного роста может достигать высокого уровня, когда ставится задача уже не выявления закономерностей роста, но корреляций между переменными, которые лишь с определенной долей вероятности можно считать связанными причинно-следственными отношениями. В таком случае рост представляется как стохастический процесс: речь может идти о «венчурном росте», «росте на основе венчурного капитала» [см., в частности: 12; 38].

Однако если признавать факт высокого уровня неопределенности относительно актуального и потенциального воздействия на фирму различных факторов роста, то теории, описывающие его механизмы, легче поддаются систематизации на основе выделения их базисных принципов или исходных постулатов, позволяющих объединить их в парадигмы, достаточно отчетливо представленные в литературе по росту определенными концептуальными кластерами¹.

¹ Понятие «парадигма» используется нами в несколько отличном от куновского, но широко распространенном современном его понимании как совокупности теорий, объединенных общими базисными принципами.

Прежде всего, можно объединить в одну парадигму концепции, которые базируются на понимании роста как возрастания фундаментальной стоимости компании, эмпирически или понятийно рассматривают рост как зависимую величину или функцию и предлагают целый ряд независимых переменных (причин), чтобы объяснить изменения в результатах роста (следствия). Эту парадигму можно назвать *«каузальная или причинно-следственная парадигма роста»*. Эта парадигма является доминирующей, объединяющей подавляющее большинство исследований в этой области.

Второй концептуальный кластер объединяет различные теории, представления, концепции, которые делают акцент не на механизмах роста и его детерминантах, а на росте как процессе, который закономерно проходит определенные стадии. Здесь рост рассматривается, например, как увеличение стоимости компании, усложнение организационной структуры, или как все большее разнообразие функциональных обязанностей персонала (рост специализации), развитие проектного управления, дифференциация источников финансирования проектов и т.п. Этот кластер работ можно назвать *«парадигма результатов роста»*, которая описывает условия и проявления роста, которые меняются во времени, в соответствии с этапами развития компании.

Наконец, можно выделить кластер концепций, которые не рассматривают рост ни как независимую, ни как зависимую переменную, но лишь как некоторый эмпирически данный процесс, который можно представить как констатацию появления у компании все новых и новых характеристик и признаков, анализируемых и описываемых в процессном менеджменте [2]. Это исследовательское направление можно назвать *«процессная парадигма роста»*.

Разумеется, такая классификация условна, «чистые» ее типы являются лишь идеальными моделями, и она, как всякая классификация, не претендует на истинность, но лишь служит инструментом для достижения определенных исследовательских целей, которые мы представим ниже.

1.2. Каузальная (причинно-следственная) парадигма роста

Самый обширный исследовательский кластер по корпоративному росту рассматривает рост как функцию, результат воздействия на организацию определенных, как правило, благоприятных, факторов. Цель исследователя, работающего в рамках этой парадигмы, состоит в том, чтобы объяснить как сам факт существования роста, так и причины изменения его темпов – т.е. вскрыть его механизм, построить каузальную модель, которая объединяла бы все причинно-следственные отношения, существенные для роста. Здесь имеется большое количество теорий, каждая из которых предлагает свою модель, трактующую в качестве причин роста самые разные факторы: от

природных, климатических и географических условий до уровня интенсивности конкурентной борьбы, мотивации персонала или степени развития интеллектуального капитала фирмы [см., в частности: 21].

Причинность в рамках этой парадигмы понимается не как механическая причинность с однозначными причинно-следственными отношениями. Здесь строятся более сложные модели, когда один или несколько результатов роста определяются одной или несколькими причинами. Некоторые авторы не выделяют какую-либо одну доминирующую причину роста, но перечисляют несколько из них, считая их в равной степени важными, и строят соответствующие модели. Например, Б. Гилберт, П. Дугалл и Д. Аудреч определяют в качестве необходимых и достаточных факторов роста наличие доступных ресурсов, четко сформулированной стратегии роста фирмы, ее благоприятного рыночного и географического положения и, что существенно, наличие важных для роста личных качеств предпринимателя – ясности целей, воли, готовности рисковать, умения принимать оптимальные стратегические решения, наличие знаний и навыков [38]. Едва ли не главной методологической проблемой такого подхода к пониманию детерминизма роста является построение иерархии причин по их важности для получения заданных результатов роста или объяснения наличествующих.

В рамках данной исследовательской традиции возникают и более сложные модели роста. В частности Р. Баум, Э. Локк и К. Смит предложили многоуровневую модель роста фирмы, где его детерминанты локализованы на разных уровнях экономической реальности – на уровне индивида и группы, затем – собственно фирмы, наконец, на уровне отрасли. На каждом из этих уровней действуют свои собственные факторы, определяющие как условия роста, так и его движущие силы. При этом картина осложняется тем, что интенсивности действия этих факторов меняется во времени, а инвестиционная среда фирмы нестабильна [30].

Следует признать, что подобные и более сложные модели роста сталкиваются с опасностью превратиться в объяснения *ad hoc*, т.е. объяснения, созданные для данного конкретного случая и не претендующими на понимание механизма роста в других, подобных, но отличающихся случаях. Часто такие модели носят нарративный характер и как всякий нарратив (рассказ о росте) интересны деталями, нюансами, индивидуализирующими ситуацию. Они широко применяются в качестве учебных кейсов, где нередко приветствуется парадоксальность, креативность мышления.

В рамках этой парадигмы исследовательский успех (а, следовательно, реалистичность, адекватность полученных моделей роста) зависит от решения следующих пяти проблем:

1. правильное, обоснованное выделение единицы анализа;
2. понимание существенных черт различия моделей роста;

3. возможность экстраполяции выявленных закономерностей роста в будущее;
4. правильный выбор показателей роста;
5. выявление различий в степени готовности фирм к росту.

Рассмотрим эти проблемы подробнее.

Выделение единицы анализа. Первой задачей причинно-следственной парадигмы является выделение единицы анализа. На первый взгляд, кажется, что здесь нет проблемы: единицу анализа легко идентифицировать как «фирму», которую эмпирически определить достаточно просто или по названию, или по регистрационным данным юридического лица. Однако трудности могут возникнуть с идентификацией субъекта роста, когда требуется проследить развитие фирмы в течение определенного отрезка времени. На эту проблему обращала внимание еще Э. Пенроуз, когда утверждала, что «рост – это процесс, который является конечным результатом движения, по крайней мере, между двумя отрезками времени» [49]. Исследователи используют различные интервалы времени, но обычно, как отмечают Ф. Делмар и Дж. Викланд, это периоды в 1, 3 или 5 лет [35].

Другая трудность состоит в том, что, даже сохранив прежнее название и юридические атрибуты, фирма может измениться до неузнаваемости за рассматриваемый период: от нее останется только «оболочка». Причин тому несколько.

Во-первых, фирма может изменить организационно-правовую форму или стать материнской или дочерней компанией. Например, фирма может превратиться в многопрофильную корпорацию. В рамках этого процесса, юридическое название фирмы может оставаться неизменным, но ее организационный статус изменится.

Может измениться и правовой статус, когда фирма становится дочерней компанией другой компании, открывает филиал или создает холдинг. Так, например, в России корпорации, особенно топливно-энергетического комплекса, нередко демонстрируют высокие показатели роста в краткосрочном периоде за счет роста одной-двух дочерних компаний. Но так как дочерние фирмы считаются отдельными компаниями, их характеристики (объем продаж, выручка, количество сотрудников и т.п.) могут и не включаться в финансовый отчет материнской компании, например, из соображений «оптимизации» налогообложения [17, с. 116]. Подобные изменения правового статуса, включающие в себя изменения организационно-правовой формы или присоединение дочерних компаний, могут создавать трудности при идентификации самой фирмы в рамках анализа и при измерении ее роста.

Во-вторых, спустя время могут меняться цели и задачи компании. Компания может поменять руководство или начать использовать внешние источники финансирования. Впоследствии цели, которые преследует фирма, стремящаяся к росту, могут также существенно измениться [35, р. 442].

Требования к фирме, часто меняющей собственников (акционеров), отличаются от тех, которые предъявляют к фирмам с устойчивым управленческим аппаратом. Примером являются требования, которые предъявляют к фирмам, использующим венчурный капитал. Ее инвестор может быть как стратегическим, так и спекулятивным, но продажа – «один из самых вероятных сценариев завершения венчурного проекта, по заверениям управляющих, важно лишь выбрать момент, когда компания будет стоить максимально дорого. Сам проект при этом будет продолжать развиваться, и основные прибыли по нему будут получать те, кто приобретает у венчурного инвестора его долю» [12, с. 75] – т.е. возможна такая ситуация, что венчурная компания приобретает свою максимальную стоимость, когда инвесторы в максимальной степени оценивают ее потенциал роста, в то время как непосредственный эффект роста может возникнуть, когда компания сменит собственника, вероятно, название, и даже юридический статус (например, будет поглощена крупной корпорацией). Подобным образом, фирмы, которые планируют провести IPO, предъявляют к процессу роста более жесткие требования, так как стремятся добиться большей отдачи от этой процедуры.

Такой подход приемлем только для определенного типа фирм: небольшие или совсем недавно созданные фирмы могут иметь несколько другие требования к росту. Отсюда следует вывод, что только измерение роста на протяжении конкретного временного промежутка может дать точную оценку степени готовности компании к росту, а изменение стратегических целей фирмы может стать препятствием для изучения ее роста.

В-третьих, сами переменные, которые рассматриваются как индикаторы роста, со временем могут отражать все менее и менее существенные стороны этого процесса, или, другими словами, со временем их значение как индикаторов может снижаться. Особенно это характерно для компаний, находящихся в начале своего жизненного цикла, когда быстро меняется их ресурсная база, активы, рынки, продукты, стейкхолдеры, формируются и укрепляются ключевые компетенции.

Интересна в этом отношении и работа А. МакКелви и П. Дэвидсона, которые выяснили, что такая ситуация, когда что ресурсная база фирмы на более поздних стадиях развития обладает большим потенциалом к инновациям, чем на ранних, является типичной. Их исследование показало, что фирмы настолько сильно изменяются с течением времени (в данном случае за три года), что их первоначальные ресурсы едва ли можно назвать эффективными для роста через инновации [44, р. 63].

Здесь мы сталкиваемся с еще одной особенностью, заметной в литературе по корпоративному росту: авторы предпочитают анализировать закономерности и описывать результаты роста «зрелых» фирм, бренды которых широко известны, а история успеха которых интересна для широкой публики. На худой конец они, скорее, ждут, пока фирма дойдет до «нормального»

или «среднего» размера или хотя бы достигнет определенного уровня развития, например, первых продаж. Данный подход в известной мере ограничен, так как исключает из рассмотрения большое количество венчурных фирм и этап первоначального формирования компании, когда, например, организация пытается привлечь первых клиентов, что чрезвычайно интересно в теоретическом и практическом плане. В любом случае, это еще одна из причин, которые создают трудности при рассмотрении «фирмы» в качестве единицы анализа.

Различия в моделях роста. Можно условно выделить простые и сложные модели роста. Критерием такого выделения будет принятое в моделях количество факторов, определяющих рост. Причем подчеркнем, что речь идет не о «реально» действующих факторах, а тех, которые имеют «объяснительную» силу для модели, то есть являются эпистемологическим (познавательным) конструктором. Сама по себе тенденция «упрощения» реальности в модели представляет собой оправданный и широко распространенный в науке методологический прием. Проблема лишь в том, чтобы упрощая реальность, «правильно» выстроить иерархию факторов, влияющих на рост с точки зрения их важности, существенности и влияния на результат. На эту проблему указывают П. Девидсон и Дж. Виклунд, видя ее источник в том, что большинство авторов, которые занимаются проблемой роста, имплицитно подразумевают органический рост или рост на основе внутренних ресурсов и возможностей, хотя в действительности «чистый» органический рост составляет, скорее, исключение: «даже фирмы, преимущественно опирающиеся на собственные ресурсы для роста, в той или иной мере используют в своих стратегических планах ресурсы и возможности внешних стейкхолдеров, прежде всего, инвесторов» [33, р. 179].

Альтернативными органическому росту являются модели внешнего роста или роста через поглощения, слияния, присоединения. По оценке Б. Гилберта, П. МакДугала и Д. Аудреч эти модели рассматриваются в литературе существенно реже: по их оценке лишь около 10 % фирм выросли за счет присоединения [38, р. 931].

Обратим внимание, что речь идет не о реальном росте форм, а о частоте использования модели внутреннего роста в исследованиях. При этом причина такого положения дел находит следующее эпистемологическое объяснение: модель органического роста проще, так как ее легче интеллектуально контролировать, а причинно-следственные отношения – формализовать. Однако, как показали П. Гупта с соавторами, каким образом в реальности будет развиваться фирма, с высокой долей вероятности определяется ее возрастом и размером: небольшие фирмы и фирмы в начале своего жизненного цикла растут органично, в то время как для крупных компаний справедливо обратное. Следовательно, крупные компании преимущественно растут, поглощая других, в то время как малый бизнес развивается органически. Ос-

новываясь на выделенном Э. Пенроуз различии между предпринимательством и менеджментом, авторы заключают, что органический рост и рост через поглощение – это два разных процесса, которые требуют разных предпринимательских и управленческих ресурсов и способностей [39].

Возможность экстраполяции в будущее выявленных закономерностей роста. Третья проблема каузальной модели роста заключается в том, что она основывается на методах анализа, которые учитывают преимущественно линейные взаимосвязи между переменными. Подобные методы не могут применяться достаточно эффективно, поскольку лишь немногие фирмы могут быть вовлечены в процесс постоянного, линейного роста на протяжении более или менее длительного отрезка времени. Помимо этого нет оснований для уверенности, что связи между изменениями интенсивности воздействующих на рост факторов и собственно ростом как функции этих изменений будут носить линейный характер или, по крайней мере, изменяться монотонно.

Тому есть две причины. Исследования, которые занимаются изучением процесса роста в течение долгого периода времени, скажем, в течение 3-5 лет, могут не брать во внимание положительную или отрицательную динамику, которая происходит в данном периоде. Проще говоря, при рассмотрении среднего темпа роста или отрезка между начальным и конечным периодом, не учитываются действительные изменения, которые имели место при развитии компании, но берется некоторая усредненная величина, определяемая начальным и конечным показателем воздействующего на рост фактора.

Однако в ряде работ последнего десятилетия было показано, что изменение размера фирмы носит нелинейный характер, что особенно характерно для большинства быстро развивающихся фирм [9]. В качестве примера можно привести проведенное Э. Гарнси, Э. Стэмом и П. Хеферманом исследование начинающих фирм в Британии, Германии и Дании. Они выяснили, что рост этих фирм происходит как угодно, но только не линейно и не стабильно. Темп роста этих фирм то увеличивается, то останавливается, то уменьшается. «Изменение темпов роста также связано с важными событиями, которые происходят внутри фирмы, такими как заключение крупного контракта или выпуск нового продукта. Только некоторые фирмы могут развиваться прямолинейно и стабильно, что говорит о том, что подобного рода события у них протекают скорее нелинейно и прерывисто, нежели линейно и монотонно» [37, р. 3].

В рамках каузальной парадигмы признается существование некоторых ограничений для линейного роста, которые объясняют, почему рост не является устойчивым или постоянным на протяжении определенного времени. Так, в частности, во многих отраслях промышленности существуют ограничения для устойчивого роста (прежде всего, технологического, инновационного характера) которые сложно преодолеть. Для некоторых фирм пре-

одоление таких ограничений потребует существенных инвестиций, необходимых для увеличения производительности через технологические инновации или увеличения числа работников определенной квалификации, что подразумевает дополнительные издержки и связанные с ними проблемы. Такого рода ограничения являются причиной неравномерного роста фирмы.

Правильный выбор показателей роста. Главная проблема, которую необходимо здесь решить, заключается в определении соответствующих показателей роста. Эта проблема включает в себя определение конкретной зависимой переменной, которую можно было бы использовать для эффективного фиксирования роста. Если в качестве такой базисной, сущностной переменной, отражающей результаты деятельности компании рассматривать рост ее фундаментальной стоимости, то тогда «анализ результатов деятельности компании заключается в установлении влияния отдельных факторов успеха... и их совокупности на динамику стоимости компании» [14, с. 133], которая является наиболее точным объективным показателем ее роста. Рост фундаментальной стоимости компании определяется через целый ряд индикаторов. Важнейшими показателями роста являются финансовые, в частности, следующие: темп роста продаж, операционная маржа, ставка налога, инвестиции в рабочий капитал, стоимость капитала, а также уровень продаж, рост акционерной стоимости компании, увеличение доли рынка, возрастание рентабельности, производительности труда и другие.

Выбор того или иного индикатора роста указывает на определенные причины и тип роста, при этом различные показатели роста не являются равнозначными, но адаптированными для тех или иных целей измерения. При этом необходимо учитывать, что некоторый показатель роста может быть позитивным для одной ситуации, а для других он может стать негативным. Например, вовлечение в рекламную кампанию может увеличить уровень продаж фирмы, но при этом уменьшить показатель рентабельности производства, что может составить угрозу конкурентоспособности. В уже упоминавшейся нами работе Д. Шеферд и Дж. Вилкунд изучили связь между наиболее часто используемыми показателями роста. Они выяснили, что показатели слабо связаны между собой, но при этом весьма изменчивы [52].

Существует мнение, что уровень продаж является наиболее эффективным средством измерения роста, так как его можно определить в любой отрасли промышленности, в любой стране, а также он является основой для принятия стратегических решений предпринимателями. Однако Д. Шеферд и Дж. Вилкунд обнаружили, что увеличение числа работников может служить лучшим индикатором роста, так как оно показывает лучшую взаимосвязь элементов. Более того, они считают, что данное открытие поможет продвинуться вперед в изучении роста, поскольку оно отсылает к необходимости более четкого определения аспекта роста, который необходимо измерить. Далее они утверждают, что при исследовании роста необходимо

однозначно и аргументировано определить, какие критерии использовать, и подходят ли они преимущественно для «молодых» фирм или для уже сформировавшихся компаний [52, р. 117]. Это достаточно не тривиальный результат, так как в литературе и управленческой практике со времен выхода в свет в 1959 г. «Теории роста фирмы» Э. Пенроуз доминирует представление о росте как об увеличении активов, на базе которой впоследствии возникла современная инновационная концепция управления фундаментальной стоимостью компании (FVBM), направленная на наращивание стратегического конкурентного потенциала компании [15].

Все это говорит о том, что существует потребность в серьезной теоретической работе, направленной на исследование условий применения тех или иных критериев роста и их лучшей сочетаемости. На этом направлении есть определенные успехи. Так А. МакКелви и П. Дэвидсон успешно реализовали на практике теорию транзакционных издержек, чтобы объяснить взаимосвязь между ростом уровня продаж и ростом численности персонала фирмы. Этими исследователями было выявлено, что подобные процессы происходят в отраслях с ограниченными ресурсами и они редки в отраслях, имеющих богатую ресурсную базу. Они использовали ресурсный подход к корпоративному росту для объяснения связи между прибылью и ростом продаж, и их выводы подвергли сомнению распространенное представление, что рост всегда является признаком успеха, и что рост, не приносящий прибыли, может способствовать процветанию компании в будущем через увеличение доли рынка [44, р. 58].

Выявление различий в степени готовности фирм к росту. Необходимо отметить, что масштабный, продолжительный во времени рост фирмы является скорее исключением, чем правилом. Это подтверждается целым рядом исследований. В частности Дж. Виклунд, Г. Патцельт и Д. Шеферд выяснили, что большинство фирм начинают с малого бизнеса и продолжают оставаться в этой категории на протяжении всего жизненного цикла [54]. Руководство таких фирм не ставит перед собой цели роста, ограничиваясь мерами, направленными на поддержание статус-кво.

Нередко и стейкхолдеры фирмы не поддерживают ее планы, связанные с перспективами роста, понимая, что рост, как правило, требует больших вложений средств, и соответственно, возрастания рисков, которые они интерпретируют сквозь призму собственных интересов (особенно это касается инвесторов, кредиторов, дистрибьюторов). Такое же поведение можно наблюдать со стороны внутренних стейкхолдеров – менеджеров, специалистов – которые в переменах, связанных с реализацией программ роста, нередко видят угрозу своему положению в организации, перспективу уменьшения степени контроля окружающей ситуации.

Объективно снижать внутриорганизационную поддержку планам роста будут и всегда имеющиеся конкурирующие альтернативы осуществления

роста даже в рамках уже принятой его концепции, когда за каждым альтернативным вариантом осуществления этапов или фаз роста стоят интересы конкретных групп людей. Как справедливо замечают в этой связи Ф. Делмар и Дж. Вилкунд, «Рост – это не всегда показатель успеха для всех, потому, что цели учредителей фирмы и менеджеров могут различаться» [35, р. 437].

Не требует особых доказательств тот факт, что готовность к росту и к последующим действиям для его осуществления отличаются, например, у высокотехнологичных фирм и небольших семейных бизнесов. Инновационные, особенно ориентированные на использование высоких технологий фирмы рассматривают рост как единственную возможность для выживания в остро конкурентной среде. Для такого рода фирм и отраслей создается инфраструктура роста (инновационные центры, бизнес-инкубаторы, научные парки и т.д.), предпринимается ряд мер на уровне государства (уменьшение налогооблагаемой базы, обнуление ставки налога на имущество предприятий, занятых инновационной деятельностью, софинансирование проектов со стороны государства при сохранении управления в руках частного бизнеса и т.д.) [см.: 27]. В то же время малый бизнес (например, семейный отель, ремонтная мастерская или парикмахерская) заинтересован, прежде всего, в стабильности бизнеса и минимизации рисков, а рост здесь чаще всего носит органический и экстенсивный характер.

1.3. Парадигма результатов роста

Вторая парадигма корпоративного роста фокусируется на его результатах. Другими словами, рост в ее рамках рассматривается в качестве независимой переменной как комплекс изменений как внутри организации, так и вне ее в системе связи организаций с ее стейкхолдерами. Также эта парадигма делает акцент на трудностях, связанных с управлением растущей организации, фиксирует внимание на теоретических и практических аспектах управления изменениями.

Представленные здесь теории, концепции не ставят перед собой цель сформулировать условия успешного роста или объяснить изменения его интенсивности, но лишь воспринимают рост как данность, как первооснову организационных изменений и рассматривают его последствия.

Наиболее характерной идеологией этого направления является представление о необходимых и неизбежных стадиях развития организации, о ее жизненном цикле, о существовании на траектории ее развития особых временных отрезков, где наиболее вероятны кризисы, о своеобразных «точках бифуркации», которые, при правильном управлении могут использоваться в качестве «коридоров возмущения», чтобы подняться на новый уровень развития, или наоборот, обрекают организацию на кризис, неминуемое бан-

кротство при неверно принятых решениях ее руководством. Отсюда важная задача – подсказать менеджерам, по каким признакам они могут определить, когда организация «созреет» для тех или иных изменений, которые, как правило, ассоциируются с определенными этапами роста.

В этой парадигме были разработаны разные модели жизненного цикла организаций, но различия между ними незначительны, по сравнению со сходными чертами [см., напр.: 1; 6; 16; 26]. Общая для них аналогия – живой организм, который проходит все жизненные стадии, включающие зачатие, рождение, рост и смерть.

В рамках данного направления фирмы растут как живые организмы, проходя через определенные стадии своего жизненного цикла. При этом они сталкиваются с трудностями и проходят через препятствия, которые ждут их на жизненном пути, а также решают проблемы, связанные с переходом на следующую ступень развития.

Данное направление не раз подвергалось критике. Принципы критики с позиций каузальной парадигмы, были заложены еще Э. Пенроуз. Она первая высказала идею, что теория жизненного цикла не объясняет механизм роста, поэтому она является лишь неразвитой гипотезой, а ее сторонниками «ничего не было сделано, для того, чтобы превратить ее в последовательную теоретическую систему с достаточным содержанием для хоть какого-то применения» [19, с. 174]. При этом она признавала эту теорию полезной аналогией, добавляющей «живописный оттенок в скучный анализ» [19, с. 175], но отнюдь не дающей новое знание относительно закономерностей роста.

Вслед за Э. Пенроуз целый ряд авторов критически рассматривал модели жизненного цикла фирмы, акцентируя внимание на двух обстоятельствах: во-первых, на отказе от предъявления ясных и четких механизмов, ответственных за движение по траектории жизненного цикла и замену их аналогиями и метафорами; во-вторых, на проблемах с эмпирической верификацией модели. Многие авторы отмечали, что на практике существенная часть фирм не растет, некоторые фирмы прекращают свою деятельность еще на первых этапах и выходят из отрасли, пройдя лишь одну-две стадии развития. Как отмечает А. Коуд, многие фирмы, которые смогли остаться на плаву, все равно остаются достаточно мелкими, как показывает оценка стоимости этих фирм и соотношение их возраста с размерами [32, р. 63]. На этом основании можно сделать вывод, что многие фирмы (если не их абсолютное большинство) так и остаются на ранних стадиях развития, не наращивая своей стоимости, что не внушает тревоги их собственникам.

Хотя концепция стадий жизненного цикла не обязательно должна быть связана с биологической моделью онтогенеза, все же можно предположить, что последняя почти идеально подходит для их описания. Она включает в себя такие взаимосвязанные и взаимодействующие факторы, как окружающую среду, стратегию и структуру компании.

Согласно моделям жизненного цикла, рост, сам по себе, или точнее сказать, наибольший рост, которого может достигнуть фирма, является ситуационным обстоятельством, которое выводит фирму из состояния динамического равновесия со средой, тем самым создавая определенные проблемы, которые могут порождать серьезные, угрожающие существованию организации кризисы, на что впервые обратил внимание и учел в своей концепции роста Л. Грейнер, назвав их «периодами существенной турбулентности», расположенными между «относительно спокойными периодами эволюции» [6, с. 196].

Таким образом, подобные теории определяют переходы между стадиями роста с точки зрения основных проблем, которые должно решать руководство компании. Эти проблемы и то, как руководство справляется с ними, приводят фирму к новому порядку или новой стадии.

В частности, парадигма результатов роста исходит из постулата, что организация столкнется с серьезными проблемами, если ее внутреннее развитие происходит непропорционально увеличению ее размера. Чем больше степень несоответствия размера компании и ее внутреннего устройства, тем больше вероятность того, что компании столкнется с определенными проблемами. Отсюда следует, что модели жизненного цикла по большей части связаны с необходимостью перемен, которые влечет за собой рост, и определением, как этот рост влияет на другие характеристики компании, такие как организационная структура или стратегия.

Рост создает организационные проблемы внутри фирмы, которые необходимо решить. По мере развития организации на определенной стадии роста ее структура становится все хуже адаптирована к новым управленческим задачам и изменениям в организационном окружении и ее необходимо изменить – запустить процесс реструктуризации. После реструктуризации, уже на следующей ступени развития вновь возникнет момент, когда структура станет косной, препятствующей дальнейшему росту, и процедура реструктуризации повторяется.

С точки зрения сторонников данной парадигмы задача исследователя, консультанта или менеджеров организации состоит в том, чтобы провести правильную диагностику этапа развития, переживаемого данной конкретной организацией, спланировать и осуществить изменения, позволяющие синхронизировать организационные процессы с требованиями соответствующего этапа. Методы решения подобных задач разрабатываются в рамках таких направлений и учебных дисциплин, как «Управление изменениями» и «Организационное развитие», чему посвящена также многочисленная литература. Кроме этого, на разных стадиях развития могут возникать разные проблемы, которые требуют разных управленческих способностей, приоритетов и структурных моделей, новых требований к персоналу и новых методов работы с ним. Отсюда широкое поле деятельности по развитию тренинга персонала. Все это в совокупности придает парадигме результатов роста основательность и респектабельность.

Эмпирические исследования рассматривают управленческие вопросы и проблемы фирм разных размеров и с разными темпами роста. В частности, Т. Гранди показал, что небольшие фирмы не подстраиваются под управленческие модели крупных фирм, вопреки распространенному мнению, что фирмы, ставшие «грандами» отрасли должны являться примером ведения бизнеса для малых и «молодых» фирм буквально во всем [5, с. 77 и далее].

Изучение парадигмы результатов роста вскрывает некоторые ограничения в моделях, которые утверждают, что рост фирмы происходит по определенной схеме. Эти модели предполагают, что существует одна организационная единица, которая развивается органически. При этом не рассматриваются рост через слияние, присоединение или рост посредством вертикальной и горизонтальной интеграции, ведущий к сложно устроенным корпорациям, состоящим из материнской (управляющей) компании и дочерних бизнес-единиц. Таким образом, данные модели не признают никакого роста, кроме органического. Это обстоятельство является важным методологическим ограничением данной парадигмы, что делает полученные здесь выводы теоретически интересными, практически применимыми, но отнюдь не универсальными.

1.4. Процессная парадигма роста

Каузальную парадигму и парадигму результатов объединяет общий методологический принцип: они рассматривают растущую организацию как «черный ящик» с доступными для исследования «входами» и «выходами». С точки зрения первой из них, правильно подобранные параметры «входа» (прежде всего, подходящая стратегия и необходимые ресурсы) обеспечат нужные результаты на «выходе», в то время как внутренние организационные процессы или «механизм роста», как раз и обеспечивают детерминизм связей «входом» и «выходом». При этом «правильное» соотношение между входом и выходом фирмы-«черного ящика» определяется условиями максимизации производственной функции, которая моделирует эффекты замены одних факторов производства другими и характеризует «максимальный выпуск продукции при данном наборе факторов производства» [13, с. 72]:

$$Q = f(K; L; N...),$$

где **Q** – максимальный объем выпуска;

K – величина инвестируемого капитала;

L – количество труда, затрачиваемого на производство товара;

N – другие факторы, необходимые для производства данного товара.

При этом признается, что оптимум производственной функции носит общепромышленный характер, определяется принятыми технологиями и не яв-

ляется источником конкурентного преимущества и роста, так как все фирмы отрасли обладают одинаковыми производственными функциями, что следует из аксиомы неоклассического подхода в экономической теории о равной доступности к технологиям всех фирм отрасли.

Вторая парадигма вообще выпускает из внимания механизмы, обеспечивающие эволюцию по стадиям роста, чем напоминает биологические теории доменделевского этапа развития биологии, когда цитологи или эмбриологи в мельчайших деталях изучали процессы на уровне клеток, тканей или организмов в целом, имея в лучшем случае метафизические представления относительно механизмов, детерминирующих эти процессы.

Как реакция на недостаточно определенные внутренние возможности для роста в первой парадигме и описательный («феноменологический») характер второй в середине 2000-х гг. возникла концепция «организационной ДНК», дополнившая уже вполне укоренившиеся в организационной теории объяснения развития «организационных популяций» через механизмы дарвиновского естественного отбора. Аналогия с ДНК здесь уместна: эта концепция претендует на ту же объяснительную функцию для понимания функционирования внутреннего механизма роста, как и теория молекулярного механизма наследования в современной биологии, объясняющая процессы изменчивости и наследования не только на уровне индивида, но и на популяционном уровне [см., напр.: 40; 46].

Эта концепция – частный случай относительно недавно возникшей парадигмы исследования роста, которую можно назвать как «процессная парадигма роста». Она ставит задачу выявления и описания процессов, происходящих в организации (в «черном ящике») в процессе роста, то есть изменений, которые происходят в организации в процессе роста, сопровождают рост и / или являются условиями успешного роста. Иными словами, теории, которые можно отнести к этой парадигме, делают временные прогнозы и изучают, что происходит с фирмой на этих временных промежутках. Их общую задачу можно сформулировать в виде следующего вопроса: «что происходит с фирмой, в то время, когда она растет?», или, несколько переформулировав: «как рост фирмы отражается на ее структуре и внутрифирменных процессах?».

Рост в рамках этой парадигмы оказывается следствием возможных изменений буквально во всех аспектах деятельности фирмы, что очень затрудняет задачу формулирования общих рекомендаций или «правил» роста. Исследователям остается только объяснять, что привело к росту в каждом конкретном случае. Совокупность переменных не обязательно должна находиться в «правильном» соотношении: предполагается, что процесс роста включает в себя многообразие ее вариантов. Иными словами, процесс роста различен у всех фирм и, соответственно, различается поведение фирм, направленное на обеспечение и поддержание роста.

Например, было выяснено, что фирма «А» добилась существенного увеличения объема продаж своей продукции за счет высокобюджетной маркетинговой кампании. Конкурирующей фирме «Б» также удалось добиться роста оборота путем найма нового руководителя отдела продаж, известного своими инновационными, креативными решениями маркетинговых проблем. Или, например, при сравнении роста рентабельности компании, порожденной внедрением инновационных технологий, с ее ростом на фирме, которая оптимизировала состав персонала, сократив его на четверть, выясняется, что показатель роста в обоих случаях одинаков, в то время как действия, приведшие к его росту, существенно различаются. Напрашивается вывод, что рост – это многообразие процессов, ведущих отличающимися траекториями к заданной цели, то есть в основе роста лежит эквивалентность (достижения организационных целей разными путями).

В качестве примера можно привести два исследования. В первом, проведенном Дж. Чендлером и сотрудниками, использовалась теория транзакционных издержек, чтобы выяснить, когда фирмы, испытывающие рост продаж, нанимают новых сотрудников [31]. Было обнаружено, что фирмы избирают разные пути решения проблемы нехватки сотрудников, в зависимости от того, является ли среда благоприятной или нет. Таким образом, было сделано предположение, что решения, касающиеся роста компании за счет сотрудников, различаются в зависимости от характеристик среды (дефицита или избытка рабочей силы). В исследовании, проведенном П. Дэвидсоном, П. Стеффенсом и Дж. Фитцсиммонсом, использовались постулаты теории ресурсной зависимости роста фирмы для выявления связи между прибылью и ростом продаж, и в итоге, обнаружили, что рост может оказать негативное воздействие на рентабельность [34].

Такого рода исследования призваны подтвердить вывод, что не всегда можно спроектировать оптимальный (и универсальный) вариант роста фирмы, и фирмы всегда развиваются по своему собственному пути. И это объясняется тем, что процессы роста фирм всегда индивидуализированы, а уникальность фирмы рассматривается как залог ее успеха, в основе же ее лежат перманентные инновации, когда бизнес ведется «в стиле фанк», где «выживают только параноики» [7; 18].

Эта парадигма, по крайней мере, претендует на объяснение, почему выявленные для одной фирмы закономерности роста, не работают применительно к другой, работающей в той же отрасли и примерно в таких же условиях. Гарнси Э. с соавторами характеризуют видение ситуации с ростом с позиций парадигмы «процесса роста» следующим образом «рост фирм скорее беспорядочен, хаотичен, разнонаправлен, нежели прямолинеен и упорядочен на основании общих принципов и правил», а варианты роста фирм не всегда можно спрогнозировать [37, р. 11].

Необходимо отметить еще одно качество этой парадигмы: она строится на иных методологических принципах, по сравнению с теорией Э. Пенроуз,

которая считается основополагающей и поэтому наиболее часто используемой в исследованиях корпоративного роста.

Ключевая идея теории Э. Пенроуз заключается в том, что фирмы есть не что иное, как административные единицы, обладающие ценными ресурсами. При этом основная функция менеджеров состоит в том, чтобы определить, какие ресурсы запустить в производство, и какие действия для этого предпринять. В этой связи Э. Пенроуз определяет два типа специфических функций руководства фирмы: предпринимательские и управленческие способности.

Предпринимательские способности – это способность творчески мыслить, а управленческие способности основаны на претворении идей в жизнь и, в свою очередь, более практичны. Интересно, замечание Э. Пенроуз относительно того, что «предпринимательские способности необходимы для роста, но не являются его обязательным условием, а без управленческих способностей рост просто невозможен» [49, р. 45].

Способность фирмы расти возникает благодаря ее производственным возможностям, выраженным в производственной функции. Они могут по-разному проявляться в зависимости от комбинаций, в которых фирма использует свои ресурсы. Поиск оптимальной комбинации – есть функция предпринимательских способностей менеджеров. При этом подразумевается, что менеджеры, руководствуясь своими суждениями (например, делая прогнозы, основываясь на предпочтениях потребителей и инновациях), решают, как воспользоваться ресурсами наилучшим способом. Иными словами, способность фирмы расти зависит от степени, в которой менеджеры оценивают потенциальные возможности фирмы и свою готовность воспользоваться этими возможностями, используя имеющиеся ресурсы. При этом, чем больше возможностей, тем выше потенциал роста [49, р. 47].

Однако рост требует и определенных управленческих способностей, и их недостаток может стать серьезным препятствием для роста – то есть умения претворять в жизнь идеи относительно оптимального использования ресурсов. Здесь возникает проблема: рост требует привлечения новых менеджеров, которые (как ресурс) могут быть получены на рынке труда, однако требуется время для их адаптации к специфическим для данной фирмы условиям управленческого труда, что может являться существенным сдерживающим фактором для роста.

Пенроуз Э. четко разграничивает органический рост и рост через присоединение, отмечая, что эти две модели роста подразумевают развитие управленческие способности и доступ к управленческим ресурсам, но при этом отмечает, что использование одного способа роста влияет на применение другого: «Смысл слияния (и присоединения) может быть наилучшим образом раскрыт в свете его воздействия ... на внутренний рост» [49, р. 112].

Говоря об органическом росте, Э. Пенроуз утверждает, что по мере роста фирмы расширяются и ее возможности использования ресурсов. Однако

существуют определенные пределы, до которых фирма может расти. Это может быть, например, набор возможных действий, которые могут спланировать и предпринять менеджеры. Для обнаружения и реализации этих действий необходимо четко соотнести существующие возможности с имеющимися ресурсами. Другими словами, именно это соотношение определяет масштаб возможных действий, или предпринимательские способности, а не количество контролируемых ресурсов.

Таким образом, главное ограничение для роста связывается с *ограниченными предпринимательскими способностями*. Если оставить в стороне субъективные ограничения предпринимательских способностей (связанные с управленческими талантами, навыками и опытом менеджеров), то объективно ограничения задаются возможностями, которые, в свою очередь, могут быть расширены за счет поддержания высокого уровня инноваций. Без инноваций фирмы, которые в прошлом показывали высокий уровень органического роста, быстро дойдут до «потолка» роста, когда все возможности оптимизации использования ресурсов будут исчерпаны.

Источники инноваций для роста могут быть как внутренними, так и внешними. На ранних этапах роста имеется высокий внутренний потенциал для инноваций, но по мере роста он постепенно исчерпывается. И если фирма не ставит своей стратегической целью «быть инновационной», для нее более доступными становятся внешние источники инноваций – внешний рост на основе слияний и присоединений. Пенроуз Э. отмечает, что присоединения могут позволить фирме найти новый путь для развития: «Присоединения могут быть средством достижения продуктивных результатов и освоения знаний, необходимых для того, чтобы фирма смогла работать в новой отрасли» [49, р. 112].

Слияния и присоединения подразумевают расширение спектра производственных возможностей фирмы. Он формируется из способностей менеджеров использовать все ресурсы, находящиеся в их распоряжении, в том числе предпринимательские способности, в совокупности возрастающие за счет присоединения. Кроме этого, как считает Э. Пенроуз, присоединение позволяет избавиться от устоявшихся комбинаций ресурсов, способов действия и образа мысли, которые на определенном этапе органического роста фирмы становятся косными, консервативными.

Несмотря на то, что Э. Пенроуз говорит о многих преимуществах роста через присоединение, одновременно с этим признает, что объединение двух компаний влечет за собой определенные трудности для управления. Например, время и управленческие способности менеджеров будут разделены между поглощаемой и поглощенной фирмами. Это ведет к неизбежным издержкам, связанным с адаптацией, а также к возможным ограничениям роста после поглощения, из-за того, что управленческих ресурсов для одновременного регулирования процессов интеграции и дальнейшего органического роста будет недостаточно.

Таким образом, издержки, связанные с адаптацией после процедуры поглощения, уменьшают вероятность органического роста в будущем. С одной стороны, присоединение позволяет найти новые способы использования ресурсов и, таким образом, открыть новые пути роста фирмы, отличные от предшествующих. В целом, рассмотрение теории роста фирмы Э. Пенроуз позволяет прийти к заключению, что выбор между ростом путем присоединения и органическим ростом является стратегическим выбором, где не существует однозначных решений, а также позволяет сделать вывод, что эти две модели роста существенно различаются друг от друга по многим показателям.

1.5. Интеграционные модели роста

Пенроуз Э. и другие исследователи проводили систематическое сравнение особенностей и результатов органического роста и роста через слияния и присоединения, выявляя в обоих типах роста сильные и слабые стороны. Возникает вопрос: можно ли рассматривать в качестве самостоятельной парадигмы исследования роста различные интеграционные, гибридные его направления, лежащие между этими двумя типами роста. Ответ должен быть положительным, так как в реальности существует значительное разнообразие таких интегративных форм роста, другое дело, что в методологическом и теоретическом плане можно говорить лишь о намечающейся, становящейся парадигме.

Общей особенностью этой парадигмы является то, что рост осуществляется на основе той или иной формы интеграции фирм, что предоставляет принципиально новые возможности для роста, однако непосредственно рост осуществляется на «органической» основе, на базе собственных ресурсов фирм.

Интегративные модели роста основываются на контрактных отношениях, которые связывают между собой фирму и элементы внешней среды компании, при этом фирма осуществляет общий контроль и определяет, какими активами пользоваться. Наиболее распространенными (а в некоторых отраслях даже доминирующими) являются такие интегративные образования, как франчайзинг, лицензирование, стратегические альянсы, совместные предприятия.

Франчайзинг является преимущественным способом роста фирм во многих отраслях. Это и общественное питание, и отрасль туризма, и медицинское обслуживание населения, риэлторский бизнес и многое другое. По некоторым данным, фирмы, связанные отношениями франшизы, занимают до 40 процентов рынка. В России, помимо известных мировых брендов, успешно развиваются и собственные франчайзинговые сети, например, Рос-тикс», «Синий кристалл», «Эжоника», «ТНК» и «Лукойл» [55].

Процедура франчайзинга осуществляется следующим образом: франчайзи заключает юридический договор с франчайзером о возможности использовать его интеллектуальную собственность (это могут быть технологии, принципы организации производства, маркетинговые приемы и т.д.). Франчайзер получает плату за использование такого рода активов, в виде отчислений от прибыли, фиксированных платежей или паушальных сборов которые оговариваются в договоре франшизы.

Франчайзи, в свою очередь, должен строго соблюдать ряд требований договора относительно, например, соблюдение стандартов качества, номенклатуры продукции, методов продаж, рекламной деятельности и т.п.

Преимуществами франчайзинга является во-первых, то, что он позволяет преодолеть ограниченность управленческих способностей и навыков собственного персонала фирмы и экономит время и ресурсы, которые понадобились бы для самостоятельного развития производства, во-вторых, в совпадении интересов и целей франчайзи и франчайзеров вследствие того, что каждый из них при благоприятном развитии дел получит свою часть выгоды от франшизы. Однако наиболее важным преимуществом франчайзинга заключается в том, что он обеспечивает рост без особых ресурсных затрат.

Однако, как и все способы роста, франчайзинг обладает определенными недостатками. Во-первых, франчайзинг требует постоянного контроля поведения франчайзи и финансовых аспектов сделки со стороны франчайзера на протяжении всего действия по франшизы, а это может требовать значительных ресурсов. Во-вторых, данная модель подразумевает наличие юридического договора, который необходимо контролировать и пересматривать, чтобы убедиться, что франчайзи продолжают следовать интересам франчайзера, а не своим собственным интересам. Типичные проблемы такого конфликта интересов – разрушение франчайзи репутации фирмы-франчайзера за счет снижения качества и уровня обслуживания клиентов и фрирайдерство. В-третьих, весьма вероятно, что франчайзеру придется передавать свои знания, технологии, ноу-хау франчайзи. Чем специфичнее знания, тем могут быть больше затраты на их передачу (обучение персонала, стажировки, тренинги и т.п.), что не всегда оправданно, особенно если доля владения франшизой у франчайзи (и, соответственно, ожидаемая прибыль от сделки) не велика.

Другой интеграционной моделью роста, обеспечивающей инновационное развитие, является лицензирование, представляющее собой процесс, когда фирма-лицензиар продают право пользоваться своей интеллектуальной собственностью (технологии, ноу-хау и т.д.) фирмам-лицензиатам. Лицензирование обеспечивает не только дополнительный прирост доходов для лицензиара за счет платы за лицензию, но и мощный стимул для инновационного развития, так как текущие инновационные разработки обеспечивают будущий процесс лицензирования на многие годы вперед. Так, например,

корпорация IBM получает существенные доходы от систематической продажи лицензий [41].

Лицензиат ответственен за все расходы, связанные с использованием интеллектуальной собственности в производстве и за сбыт товаров или услуг, произведенных по лицензии в то время как расходы, связанные с разработкой технологий, переносятся на лицензиара.

Лицензирование целесообразно использовать, прежде всего, начинающим фирмам, так как этот метод позволяет им преодолеть проблему недостатка финансовых ресурсов для инвестирования в собственные разработки и достаточно быстро выйти на уровень рентабельности. Кроме этого, в процессе совместной работы с лицензиаром персонал фирмы получает полезный опыт, навыки и знания, относительно особенностей рынка и предпочтений потребителей.

Также как и франчайзинг, лицензирование позволяет преодолеть дефицит ресурсов и обеспечивает, как правило, более быстрый рост, чем рост с опорой на собственные ресурсы. Однако здесь есть свои проблемы, в частности, возникают риски оппортунистического поведения лицензиата, связанного с не предусмотренным договором использованием переданных по лицензии технологий, передачи их третьим лицам.

Следующим примером интергративных моделей роста являются стратегические альянсы и совместные предприятия (с участием иностранного капитала). Они подразумевают сотрудничество между двумя и более фирмами, которые работают вместе, чтобы добиться эффекта синергии за счет интеграции ресурсных баз.

Стратегические альянсы представляют собой неформальные объединения, в то время как совместные предприятия приходят к объединению ресурсов, путем создания юридического лица. Несмотря на различия в организационно-правовой форме, при рассмотрении механизмов и моделей корпоративного роста их можно объединить в одну категорию.

Основной целью стратегических альянсов и совместных предприятий является приобретение ресурсов и возможностей, которые, в противном случае, фирмам придется развивать в одиночку [23]. Для многих развивающихся компаний целью участия в альянсе является инновационное развитие, получение доступа к новым технологиям. Рост на базе инноваций обеспечивают технологические или исследовательские альянсы, которые объединяют специфические и прежде не известные активы, чтобы реализовать программы по разработке новых технологий. Для других фирм – это способ сэкономить время и ресурсы при разработке рискованных технологий.

Как отмечают многие авторы, чаще всего альянсы создаются с целью ускорения роста на основе инноваций [см., в частности: 51]. Альянс, направленный на инновационный рост, заключается между высоко технологичной фирмой и фирмой с комплементарными активами, обеспечивающими быст-

рый массовый выпуск продукции на базе «высоких технологий». В результате за счет создания общей ресурсной базы обе фирмы растут намного быстрее и с меньшими затратами.

Совместные предприятия дают фирмам возможность расти за счет разделения риска и ресурсов с фирмой-партнером. Большинство исследований, изучающих совместные предприятия через призму роста, рассматривают их создание как способ выхода на зарубежный рынок [см., напр.: 42]. Чаще всего, одна из компаний, представленная в совместном предприятии, – это фирма, действующая на местном рынке, которая обладает ценными знаниями местных условий ведения бизнеса и уже занимает определенную рыночную нишу. «И стратегические альянсы, и совместные предприятия оправдывают свое существование тем, что они являются менее рискованными и менее затратными способами роста по сравнению с органическим ростом и ростом через поглощение» – пришли к выводу американские исследователи Дж. Пирс и Л. Хатфилд [47, р. 361].

Интеграционные модели открывают для фирм способы роста, которые не представлены среди традиционных концепций роста. Например, подходы, оценивающие рост с точки зрения возрастания какого-нибудь показателя (например, увеличения числа сотрудников), не будут рассматривать как растущие фирмы, рост стоимости которых происходит вследствие их успешной деятельности в рамках альянса, если число их сотрудников не растет, а даже сокращается. Также недостаточное внимание может уделяться роли лицензирования в понимании изменений в рентабельности роста. Более того, интеграционные модели часто не вписываются в конструкции, подобные моделям жизненного цикла, нередко нарушая предписанную ими строгую последовательность движения по стадиям. Однако интеграционные тенденции в современном бизнесе будут сохраняться и усиливаться вследствие как правило, ощутимого роста стоимости компании и улучшения финансовых результатов, определяющегося действием следующих факторов: увеличения объема продаж, снижение финансовых затрат на основе синергии и эффекта масштаба, повышения эффективности управления, диверсификации деятельности и использование налоговых преимуществ [см. подробнее: 15].

В заключение этого раздела отметим, что интеграционные модели роста не составляют отдельную парадигму, так как могут строиться на разных теоретических и методологических принципах, которые сами по себе относятся к разным парадигмам роста. Их существование будет находить разные объяснения в рамках разных теорий фирмы¹ (например, неоклассическая теория, ресурсная теория, теория отраслевой организации, теории транзакционных издержек, агентских отношений, контрактов, эволюционная тео-

¹ Под «теорией фирмы» понимаются теории, изучающие природу, границы и внутреннюю организацию фирмы, т.е. размеры, форму и содержимое упомянутого выше «черного ящика» [см.: 4].

рия и некоторые другие) и разных парадигм роста. Однако большинство работ в этой области выполнено в рамках каузальной или причинно-следственной парадигмы организационного роста.

1.6. Перспективы исследований корпоративного роста

Представленные нами в явном виде парадигмы теорий корпоративного роста позволяют не только выделить их базовые принципы, но также на этой основе наметить перспективы развития каждой из них. При этом, как представляется, центральным вопросом становится обоснование выбора парадигмы роста. Утверждение, что фирмы могут использовать различные парадигмы роста, требует интерпретаций, более приближенных к практике, обеспечивающих, пор крайней мере, ясность относительно их практического применения, для того, чтобы преодолеть наметившейся разрыв между достаточно развитым теоретическим уровнем и недостатком ясности, согласованности и взаимосвязи в практических рекомендациях руководителям относительно решений и мер по внедрению той или иной модели роста.

Таблица 1.1

Методологические принципы парадигм роста

Парадигма	Методологические принципы	
	Принятые	Скорректированные с учетом практической имплементации
Причинно-следственная (каузальная) парадигма роста	Рост – проявление воздействия на организацию определенных причин (факторов). Выбор факторов определяет темпы роста.	Задача последовательной замены одних факторов роста другими с целью обеспечения устойчивого роста. Допустимо изменение модели роста и комбинация различных моделей.
Парадигма результатов роста	Проблемы в управлении порождаются развитием на определенной стадии жизненного цикла или переходом от одной стадии к другой.	Определение точек перехода (бифуркации) между стадиями жизненного цикла и разработка практических рекомендаций по организационным изменениям.
Процессная парадигма роста	Изучает «как именно» осуществляется рост, включая различные факторы, благоприятствующие и препятствующие росту.	Обоснование, оценка и поддержка интегративных моделей роста.

Ниже представлены рекомендации о том, как данная проблема может быть рассмотрена с точки зрения трех парадигм, описанных ранее. Табл. 1.1 показывает, что было сделано в рамках каждого из направлений и что, по нашему мнению, необходимо изменить в изучении роста по конкретному направлению с целью имплементации задач и решений, связанных с достижением роста.

Перспективы причинно-следственной парадигмы роста. Основная методологическая проблема здесь состоит в том, что эмпирически выявленные

причины роста демонстрируют чрезвычайное разнообразие и с трудом поддаются генерализации (обобщению). Исследование конкретных ситуаций роста нередко показывают, что случайные изменения происходят чаще, чем систематические. Шеферд Д. и Викалунд Дж. пишут в этой связи: «Основываясь на практических данных, трудно опровергнуть тот факт, что темпы роста фирмы весьма хаотичны» [52, р. 111]. Это создает трудность для имплементации рекомендаций по росту, основывающихся на данной парадигме. Как представляется, исследовательский акцент здесь должен ставиться не на поиске причины, почему прогнозы темпов роста не увенчались успехом, а, скорее на том, по каким причинам фирмы выбирают ту или иную модель роста. В этом ключе действуют, например, исследователи, которые изучают изменения в моделях роста фирм и причины, которые привели к этим изменениям. Здесь же выявляются некоторые важные эмпирические закономерности, которые требуют объяснения в рамках причинно-следственной парадигмы корпоративного роста. Например, было выявлено, что крупные и давно существующие на рынке фирмы обычно растут за счет поглощения, в то время как молодые и небольшие компании выбирают модель органического роста [44].

Главная практическая задача исследований в рамках данной парадигмы состоит в том, чтобы объяснить, какую модель роста выбирают компании и почему. В общем виде выбор ограничен тремя вариантами: органический рост, роста через слияния и присоединения (внешний рост), интегративный рост. Для выбора могут данные по ключевым показателям роста, например, можно провести расчеты, как будет увеличиваться стоимость компании в случае выбора той или иной модели роста. В качестве иллюстрации приведем следующий пример. У собственника ресторана возникла идея открыть новый ресторан. Она может быть реализована разными способами: можно создать «с нуля» новый ресторан, купить и модернизировать уже существующий или заключить договор франшизы. Работающий в рамках данной парадигмы консультант должен предоставить владельцу исчерпывающую информацию относительно возможной динамики изменений интересующих его параметров. Например, как возрастет капитализация фирмы и ее фундаментальная стоимость, когда будет пройдена точка безубыточности, какова будет рентабельность проекта на определенный период и как она будет меняться со временем, какие потребуются ресурсы и в каких пропорциях для каждого из вариантов роста, их возможные риски и многие другие показатели, которые, как предполагается, будут определять рост бизнеса. В зависимости от этих прогнозов будет сделан выбор соответствующего варианта.

Пока трудно говорить даже о перспективах появления в ближайшее время практически применимой методологии, однозначно решающей вопрос об использовании той или иной модели роста в каждом конкретном случае. Основным препятствием для возникновения такой методологии является разно-

плановость по своей природе факторов, детерминирующих рост. Это могут быть концепции, выдвигающие на первый план в качестве условий роста такие «мягкие», не подверженные строгим количественным оценкам факторы, как интеллектуальный капитал, качество человеческих ресурсов или количество «физической, умственной и эмоциональной энергии, которую вы инвестируете в ваш бизнес» [22, с. 34], или уровень профессиональной подготовки и готовности к риску менеджеров высшего звена организации и многое другое. Это могут быть и «жесткие», легко количественно просчитываемые условия, как финансовые и материальные ресурсы для роста.

Однако эти препятствия не останавливают попытки определения критериев выбора модели роста. Например, Р. Чаран, замечая, что на выбор той или иной модели роста влияет соотношение между имеющимися возможностями и возможностями, необходимыми для развития компании, определяет «хороший» рост, как тот, который носит органический характер и полностью основывается на собственной ресурсной базе [25, с. 58], а У. Истерли уточняет: на выбор модели роста влияют размер компании, ее ресурсная база и вложения в знания [10, с. 162].

Помимо проблемы выбора модели роста, существует и другая: как возможен переход от одной модели роста к другой. Сама по себе причинно-следственная парадигма роста не запрещает такой переход, но и не определяет возможности и условия успешного перехода. В реальности такие траектории роста распространены: нередко фирма начинает с органического роста, а затем переходит к внешнему росту через слияния и присоединения, а далее – к какой-либо интеграционной модели. Хотя часто бывает и наоборот: фирма создает альянс с другой фирмой, а затем, по происшествии некоторого времени, ее поглощает. Кроме того, работы по слиянию и поглощению и совместным предприятиям выявляют причины, почему фирмы используют данные модели, но, по большей части, воспринимают их, скорее, как выбор между использованием или неиспользованием конкретного механизма развития, а не выбор между тем или иным способом достижения роста [3]. Также потенциал развития данной парадигмы обеспечивают исследования и разработка практических рекомендаций на основе интеграционных моделей для преодоления барьеров для роста и ресурсных ограничений [20]. В целом же отмеченная в связи с рядом преимуществ концепция роста фирмы на основе возрастания фундаментальной стоимости (FVBM) наиболее комплементарна каузальной парадигме и в ее рамках обладает определенным потенциалом развития.

Перспективы парадигмы результатов роста. Как уже отмечалось, эта группа теорий занимается описанием последовательностей состояний фирмы, переживающей органический рост. Интерес исследователей направлен на то, какие стадии последовательно проходит фирма, почему эти стадии необходимы и какие изменения претерпеваются на каждой из них.

Перспективной в плане разработки практических рекомендаций для роста нам представляется возникшая в рамках этой парадигмы «модель зрелости» фирмы [11; 50]. На основе этой модели можно выделить несколько позиций, которые может занять фирма в процессе роста. МакКелви Ф. и Виклунд Дж. описывают эти позиции следующим образом: «Исходная позиция – это невежество, когда фирма не осознает, что сталкивается с серьезными проблемами. Далее фирма узнает о той или иной проблеме. Как только фирма узнала о проблеме, она начинает искать информацию или ждать, когда она сама придет. В конце концов, действия должны привести к конкретным изменениям. Данный подход позволяет лучше понять, какие существуют трудности для органического роста, и как фирмы с ними справляются. Подобное рассматривалось и ранее, однако данная теория обзревает возможности других видов роста и ограничения, с которыми эти виды роста сталкиваются. Так, трудности, с которыми столкнулся Фред Де Лука, когда он занялся франчайзингом компании The Subway, должны отличаться от тех, с которыми имел дело Стив Джобс на ранних стадиях органического роста Apple» [45, p. 273].

В рамках данной парадигмы результаты роста рассматриваются с точки зрения изменения задач и целей управления компанией по мере ее движения по этапам жизненного цикла, и это составляет ее сильную сторону. Однако представляется целесообразным изучение и других результатов роста, например, более детального обоснования требуют высказанные в литературе гипотезы относительно того, что «инновационность» фирмы, т.е. восприимчивость ее к инновациям и способность их генерировать, связана с жизненными циклами. При этом вполне возможно, что интенсивность этого качества может меняться на протяжении жизненного цикла как в одну, так и в другую сторону, на что указывают М. Андерссон с соавторами, рассматривая «инновационность» фирмы как ядро, которое может в большей или меньшей степени активироваться на различных этапах ее жизненного цикла [29]. Подобных взглядов придерживается и американский исследователь Р. Тракер, который утверждает, что опора на инновации может обеспечивать высокие показатели органического роста в одном периоде, но вести к низким финансовым результатам в другом [53]. Как представляется, исследование финансовой отдачи от инноваций на разных этапах жизненного цикла организации является перспективной и практически важной задачей.

Перспективы процессной парадигмы роста. Это направление исследований также может принести плоды при тщательном изучении различных моделей роста, делая акцент на исследовании организационных изменений, которые сопровождают рост и которые необходимы для роста.

Эти изменения носят как внутренний, так и внешний характер. Внутренние изменения позволяют лучше адаптировать внутреннюю организационную среду для задач роста по двум направлениям – процессы и структуры. Для

этого имеются многочисленные и хорошо адаптированные к решению задач роста методы, которые условно можно разделить на две группы – жесткие и мягкие. Жесткие методы организационных преобразований для роста представлены широким спектром системных концепций в управлении – системным анализом, исследованием операций, реинжинирингом бизнес-процессов и рядом других, позволяющих оптимизировать организационные процессы и проводить реструктуризацию в интересах создания лучших условий для роста.

Мягкие методы ориентированы на изменение «человеческой» составляющей организации – развитие интеллектуального капитала организации, оптимизации коммуникаций, совершенствования системы мотивации для роста персонала, формирование инновационной организационной культуры и многое другое. Особым образом необходимо выделить такую «мягкую» проблему роста как развитие отношений с организационными стейкхолдерами. Последняя тема широко представлена в литературе последних лет [см. обзор в: 36].

Жесткие и мягкие методы процессной парадигмы роста отличаются по важному параметру – времени, необходимому для проведения изменения [8]. Разработка и внедрение «жестких» изменений сродни работе инженера-технолога, разрабатывающего и запускающего новую производственную технологию. Необходимое время здесь определяется как сложностью самого процесса инноваций, так и наличными ресурсами (финансовыми, материальными, человеческими и т.д.), а также навыками и умениями вовлеченных в процесс людей.

С «мягкими» изменениями дело обстоит сложнее: многое зависит от психологических аспектов «готовности к росту»: степени осознания преимуществ предложенного плана роста для организации, групп и индивидов, системы мотивации персонала организации, степени конфликтности и устоявшихся «правил» разрешения конфликтов, наличия «сильных», привлекательных альтернатив выбранной модели роста, доминирующего в организации стиля лидерства и принятия решений, действующей системы контроля и многих других факторов, в совокупности составляющих характеристики организационной культуры. Все это порождает многочисленные и разнонаправленные проблемы, которые могут существенно ослабить эффективность мер по процессной и структурной трансформации для роста, вплоть до провала планов роста.

В литературе существуют многочисленные рекомендации по управлению «мягкими» проблемами, значительная часть которых базируется на теории организационного развития [см., напр.: 24]. Однако большинство исследователей настаивают на том, что методы организационного развития и им подобные, направленные на изменение культуры, организационного климата, требуют значительных временных промежутков, исчисляемых годами, что нередко противоречит целям и планам роста. Поэтому внимание

исследователей в большей степени направлено на определение объемов и достаточности организационных ресурсов для осуществления роста по более «жестким» схемам. В целом же эта парадигма имеет определенный потенциал для развития в рамках методологии ресурсной зависимости фирмы, с учетом все большего разнообразия ресурсов и компетенций, определяющих рост и таких относительно новых методов их оценки, как сбалансированная система показателей.

В заключение отметим, что для значительной части руководителей бизнеса и исследователей его проблем ценность роста рассматривается как аксиома: цель существования компании – максимизация благ, предоставляемых ее собственникам и стейкхолдерам. А в качестве таковых рассматриваются показатели прибыльности, рентабельности вложений, рост рыночной стоимости и капитализации и ряд подобных. Именно хорошо спланированный и правильно имплементированный рост обеспечивает достижение высоких показателей и на этой основе удовлетворение ожиданий собственников.

Однако существуют и другие пути роста доходов, которые на время могут отвлечь внимание от роста. Например, во многих случаях можно добиться увеличения прибыли, сокращая издержки. Тем более что существует множество проверенных способов достижения этой цели, например, через сокращение маркетинговых расходов за счет внедрения новых методов рекламной деятельности (например, SMS-рассылки), или через передачу ряда функций на аутсорсинг, вывод производства в регионы с низкой заработной платой и многое другое. Эти источники удешевления производства, во-первых, как правило, легко воспроизводимы конкурентами (что снижает норму прибыли по отрасли в целом), во-вторых, ограничены во времени быстро исчерпываются, поэтому рано или поздно проблема роста становится актуальной для любой компании.

Рассмотренные нами парадигмы или теоретические кластеры роста становятся практически полезными, если собственники, менеджмент фирмы определились с вопросом «для чего?». Только ответив на вопрос относительно целей роста, можно двигаться дальше в практическом планировании направлений роста.

Цели роста могут носить ординарный характер – увеличение прибыли или капитализации компании, но могут быть результатом использования комбинации стратегий, как например, это делает Газпром, где совмещаются стратегии освоения новых регионов добычи, выхода на новые рынки, развития существующих рынков, создания альянсов, совместных предприятий и ряд других. Для достижения этих целей ставятся масштабные задачи, например, концентрации финансовых ресурсов, освоения новых технологий или даже решения определенных политических проблем. Таким образом, полный набор вопросов, связанных с ростом, выглядит как последовательность вопросов: *рост «для чего?»*, *«посредством чего?»* и *«как?»*.

Говоря о парадигмах роста, мы рассмотрели атрибуты ответа на вопрос «как?». Ответ на вопрос «для чего?» относится к стратегическому видению, составляет суть предпринимательской деятельности и во многом определяется личностными качествами предпринимателя-собственника. В то время как два последующих вопроса тесно логически и практически между собой связаны: определяя «посредством чего?» мы значительной мере «привязываемся» к определенной парадигме роста. Но это – не жесткая связь по типу взаимно-однозначного детерминизма. Здесь возможны варианты: одни и те же пути достижения целей и решения задач роста в конкретном случае могут описываться в рамках разных парадигм. Причем одни из них лучше отображаются в одной парадигме, а другие – в другой.

Библиографический список к главе 1

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб., 2007.
2. Биннер Х. Управление организациями и производством. От функционального менеджмента к процессному – М., 2010.
3. Брэгг С. Слияния и поглощения. Практическое руководство. – М., 2010.
4. Бухвалов А.В., Катъкало В.С. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3, № 1. – С. 75-84.
5. Гранди Т. Рост бизнеса. – М., 2007.
6. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Управление изменениями. – СПб., 2010.
7. Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания. – М., 2003.
8. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Стратегический менеджмент. Системный подход. – М., 2012.
9. Зук К., Аллен Дж. Стратегии роста компании в эпоху нестабильности. – М., 2014.
10. Истерли У. В поисках роста. – М., 2006.
11. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. – М., 2003.
12. Кудина М.В. Венчурный капитал в инновационном процессе // Экономика инновационного развития. – М., 2014. – С. 64-83.
13. Кудина М.В. Основы экономики. – М., 2009.
14. Кудина М.В. Теория стоимости компании. – М., 2013.
15. Кудина М.В. Управление компанией. Теория и практика. – М., 2013.
16. Морган Г. Имиджи организации. Восемь моделей организационного развития. – СПб., 2006.

17. Нефть. Газ. Модернизация общества / Под ред. Н. Добронравина. – М., 2010.
18. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. – М., 2003.
19. Пенроуз Э. Биологические аналогии в теории фирмы // Управление изменениями – СПб., 2010.
20. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М., 2005.
21. Пурлик В.М. Интеллектуальный капитал как ключевой фактор развития фирм // Экономика инновационного развития. – М., 2014. – С. 116-132.
22. Трейси Б. Формула роста. Лучшие стратегии успешных предпринимателей. – М., 2008.
23. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. – М., 2005.
24. Царенко А.С. Управление организационными изменениями: развитие теории и инструментария // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013. – № 39. – С. 163-179.
25. Чаран Р. Рост ради прибыли. – М., 2006.
26. Широкова Г.В. Жизненный цикл организаций. – СПб., 2008.
27. Экономика инновационного развития / Под ред. М.В. Кудиной и М.А. Сажинной. – М., 2014.
28. Anderson D. Organization development: the process of leading organizational change. – N.Y., 2011.
29. Andersson M., Johansson B., Karlsson Ch., Loof H. Innovation and growth: from R&D strategies of innovating firms to economy-wide technological change. – Oxford, 2012.
30. Baum R., Locke E., Smith K. A multidimensional model of venture growth // Academy of management journal. – 2001. – Vol. 44. – P. 926-950.
31. Chandler G., McKelvie A., Davidsson P. Asset specificity and behavioral uncertainty as moderators of the sales growth-employment growth relationship in emerging ventures // Journal of Business Venturing. – 2009. – Vol. 24. – P. 373-387.
32. Coad A. Firm growth: A survey. Papers on economics and evolution 2007. Max Planck Institute of Economics, Evolutionary economics group, Jena, 2007. – P. 59.
33. Davidsson P. Wiklund J. Conceptual and empirical challenges in the study of firm growth // D. Sexton, H. Landstrom (Eds.). The Blackwell handbook of entrepreneurship. – Oxford, 2000. – P. 179-199.
34. Davidsson P., Steffens P., Fitzsimmons J. Growing profitable or growing from profits: putting the horse in front of the cart? // Journal of Business Venturing. – 2009. – Vol. 24. – P. 388-406.
35. Delmar F. Wiklund J. The effect of small business managers' growth motivation on firm growth: a longitudinal study // Entrepreneurship theory and practice. – 2008. – Vol. 32. – P. 437-457.
36. Freeman E., Harrison J., Wicks A., Parmar B. Stakeholder theory: the state of the art. – Cambridge, 2010.

37. Garnsey E., Stam E., Hefferman P. New firm growth: exploring processes and paths // *Industry and Innovation*. – 2006. – Vol. 13. – P. 1-20.

38. Gilbert B., McDougall P. Audretsch, D. New venture growth: A review and extension // *Journal of Management*. – 2006. – Vol. 32. – P. 926-950.

39. Gupta P., Guha S, Subraman S. Firm growth and its determinants // *Journal of innovation and entrepreneurship*. – 2013. – Vol. 2, No. 1. – P. 15-32.

40. Honold L., Silwerman R. Organizational DNA. Diagnosing your organization for increased effectiveness. – Paolo Alto, 2002.

41. Kline D. Sharing the corporate crown jewels // *MIT Sloan management review*. – 2008. – Vol. 44, No 2. – P. 89-93.

42. Lu W., Beamish W. Partnering strategies and performance of SMEs' international joint ventures // *Journal of Business Venturing*. – 2009. – Vol. 22. – P. 461-486.

43. Macpherson A., Holt R. Knowledge, learning and small firm growth: A systematic review of the evidence // *Research Policy*. – 2007. – Vol. 36. – P. 186.

44. McKelvie A., Davidsson P. From resource base to dynamic capability: an investigation of new firms // *British Journal of Management*. – 2009. – Vol. 20. – P. 58-69.

45. McKelvie A., Wiklund J. Advancing firm growth // *Entrepreneurship theory and practice*. – 2010. – Vol. 34, No 2. – P. 261-288.

46. Moore J. Organizational DNA: law of virtue. – Lexington, 2013.

47. Pearce J., Hatfield L. Performance effects of alternative joint venture resource responsibility structures // *Journal of Business Venturing*. – 2002. – Vol. 17. – Pp. 343-364.

48. Penrose E. The theory of the growth of the firm. – N.Y., 1959.

49. Penrose E. The theory of the growth of the firm. – N.Y., 2009.

50. Phelps R., Adams R., Bessant J. Life cycles of growing organizations: a review with implications for knowledge and learning // *International journal of management reviews*. – 2007. – Vol. 9. – P. 1-30.

51. Sarkar B., Echambadi R., Harrison S. Alliance entrepreneurship and firm market performance // *Strategic Management Journal*. – 2001. – Vol. 22. – P. 701-712.

52. Shepherd D., Wiklund J. Are we comparing apples with apples or apples with oranges? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies // *Entrepreneurship. Theory and Practice*. – 2009. – Vol. 33. – P. 105-123.

53. Tucker R. Driving growth through innovation: how leading firms are transforming their futures (business). – San Francisco, 2008.

54. Wiklund J., Patzelt H., Shepherd D. Building an integrative model of small business growth // *Small Business Economic*. – 2009. – Vol. 32. – P. 351-374.

55. <http://laudator.ru/franchise/franchajzing-v-rossii-yarkie-primery> (дата обращения: 10.07.2014).

**КОРПОРАТИВНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ
ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

**2.1. Роль корпоративной культуры в формировании
корпоративной идентичности персонала**

Формирование корпоративной идентичности персонала основано на управлении организационной культурой, через которую осуществляется влияние (поддержание) приверженности сотрудников компании. Современные предприятия рассматривают культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий сориентировать подразделения и отдельные лица на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить продуктивное взаимодействие. Организационная культура представляет собой один из механизмов согласования индивидуальных целей с общей целью организации, формируя общее культурное пространство, включающее ценности, нормы и поведенческие модели, разделяемые всеми сотрудниками [1, с. 115].

Термин «организационная культура» («культура организации») используется в менеджменте с конца 70-х гг. XX в. Принято считать, что его появление обусловлено столкновением западных моделей организации производства, направленных на развитие и поддержание конкуренции между сотрудниками, с японской концепцией организации, направленной на поощрение командной работы.

Исследование организационной культуры связано с работами таких известных западных социологов, как М. Вебера, К. Левина, внесших существенный вклад в понимание организации как социальной общности, Т. Парсонса, предложившего социологическую модель организации AGIL (адаптация – достижение – интеграция – легитимность), учитывающую связь между культурой и результатами конечной деятельности предприятия, Р. Морана, предложившего исследовать организационную культуру на основе следующих десяти характеристик: коммуникационная система и язык общения; осознание себя и места в организации; взаимоотношения; внешний вид, представление себя на работе; организация отдыха, питание работников; отношение к рабочему времени; ценности и нормы; развитие и научение; трудовая этика; мировоззрение и др.

Тем не менее, несмотря на значительный интерес социологов к феномену организационной культуры, в настоящее время ни в социологии управ-

ления, ни в смежных науках (менеджменте, социальной психологии, экономике, антропологии) не сформировано единого понимания этого термина.

В современном языке термин «культура» употребляется очень часто преимущественно в двух значениях. В первом – широком значении – к культуре относят сложившиеся в обществе обычаи, нормы, традиции, институты, включая государство и экономику. Во втором – узком – под культурой понимают сферы духовного творчества, искусство, нравственную, интеллектуальную деятельность.

Наиболее широким вариантом понимания культуры, объединяющим оба подхода, является определение, представленное в большой советской энциклопедии: «Культура (возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание – от лат. cultura) – определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, их взаимоотношениях, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. Она включает в себя предметные результаты деятельности людей (машины, сооружения, результаты познания, произведения искусства, нормы морали и права и т.д.), а также человеческие силы и способности, реализуемые в деятельности (знания, умения, навыки, уровень интеллекта, нравственного и эстетического развития, мировоззрение, способы и формы общения людей)» [2]. Из этого определения следует, что культура – это одновременно деятельностная и личностная характеристика.

Актуальным представляется классическое определение культуры (в его узком значении), предложенное в 1871 году Э. Тэйлором, выдающимся английским этнографом, одним из основателей антропологии – «культура – это комплекс, включающий знания, верования, искусство, мораль, законы, обычаи, а также иные способности и навыки, усвоенные человеком как членом общества» [3, с. 5]. В предложенном определении под комплексом имеется в виду не просто набор составляющих, а именно система – набор взаимосвязанных и взаимозависимых элементов (законы, обычаи, верования, навыки и т.д.), составленных в таком порядке, который позволяет воспроизвести единое целое – в данном случае организационную культуру.

Определение Э.Тейлора включает как когнитивные (интеллект), так и мотивационно-ценностные компоненты (мировоззрение, нравственное развитие, уровень эстетического восприятия), а также уровень коммуникативной компетентности («способы и формы общения людей»). Более того, все элементы культуры, предложенные Э.Тейлором, отражают и суть организационной культуры, если ограничить определение рамками социальной организации.

Понятию «организационной культуры» наибольшее внимание уделяется в менеджменте, что накладывает отпечаток на характер его определений. Так, О.С. Виханский, А.И. Наумов, рассматривая культуру организации в рамках системного подхода, определяют ее как сложную систему ценно-

стей, а именно «систему материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющуюся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды» [4, с. 189].

Липатов С.А. дает функциональное определение культуры организации – «это коллективное программирование человеческого разума, которое отличает членов одной группы людей от другой. Культура в этом смысле является системой коллективных ценностей» [5, с. 101]. Такого же подхода к определению организационной культуры придерживается И.П. Волков – это «паттерн коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной, для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем» [6, с. 104].

Девис К. и Ластовка В. отводят данному понятию регулятивную роль в организации, и соответственно определяют его как «совокупность норм, правил, обычаев и традиций, которые поддерживаются субъектом организационной власти и задают общие рамки поведения работников, согласующиеся со стратегией организации» [7, с. 112]; «совокупность господствующих в данном коллективе ценностей, убеждений, установок, а также общий моральный климат, помогающие работникам понять назначение организации в целом (смысл своей деятельности, во имя чего они работают), механизм ее функционирования и тем самым создать нормы деятельности и поведения, правила следования им [8, с. 105].

Павлова М.Н. рассматривает организационную культуру через понятие «культуры» как особого социального феномена – «корнем культуры является культ – образ и способ поклонения, верований и веры, ее сложившийся символ – соединение, состыковка предписаний и принимающей, согласной, открытой им души» [9, с. 69].

Понятие организационной культуры («культуры организации»), получившее широкое распространение в рамках менеджмента в конце 70-х гг. XX в., стало предметом пристального внимания вначале западных, а затем и отечественных социологов. Тем не менее, несмотря на значительный интерес социологов к феномену организационной культуры, в настоящее время в социологии управления, а также культуры и духовной жизни, до сих пор не сформировано комплексного понимания этого явления. В то же время его связь с трудовыми процессами (сплоченностью коллектива, производительностью и качеством труда) не вызывает сомнений у исследователей.

Исследуя содержательную структуру термина «организационная культура» авторы провели контент-анализ более чем 70 определений этого понятия, предложенных учеными с 1979-2009 гг., по результатам которого, можно сделать заключение о его содержательной трансформации (рис. 2.1).

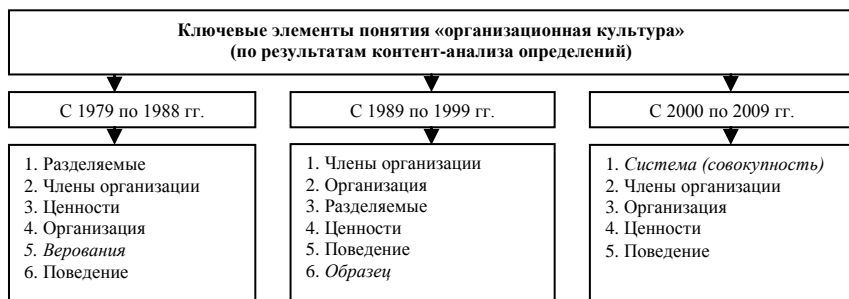


Рис. 2.1. Рейтинг ключевых элементов понятия «организационная культура» по результатам контент-анализа определений

По результатам контент-анализа можно заключить, что современные ученые рассматривают организационную культуру, во-первых, как систему (в определениях «организационной культуры» 1979-1988 гг. чаще ее рассматривали как набор составляющих). Во-вторых, восприятие организационной культуры рассматривается не только как индивидуальное явление, но чаще, как коллективное. В-третьих, в более современных определениях употребляются слова «стратегия», «установка» и «внешняя и внутренняя среда», что свидетельствует о важности этого явления для функционирования и развития организации.

Используя то общее, что присуще многим определениям, можно понимать организационную культуру следующим образом. Это неформализованная или частично формализованная система ценностей и норм служебного поведения, правил, обычаев и традиций, принимаемых и разделяемых сотрудниками и являющихся продуктом их совместной деятельности, направленных на понимание ими миссии, целей и задач организации.

Авторы отмечают, что в современной научной литературе многие ученые отождествляют понятия «организационной» и «корпоративной» культур. Например, Н.А. Чижов в научных трудах применяет термин «культура организации» (или корпоративная культура), под которой понимает «нормы поведения, убеждения, ценности, которые являются правилами, определяющими, как должны работать и вести себя люди в данной компании» [10, с. 157]. В качестве синонимов эти понятия рассматривают и Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громова, понимая под корпоративной культурой «философию и ценности организации, убеждения, традиции, стиль работы и внутреннюю среду» [11, с. 117]. Козлов В.В. также, указывая на некоторые расхождения упомянутых понятий, в целом отождествляет их [12, с. 35].

Выявить отличия организационной и корпоративной культуры возможно посредством анализа смыслового содержания понятий «организация» и «корпорация».

Анализируя труды западных социологов, можно отметить, что существует несколько подходов к пониманию организации как социальной общности. Под организацией (от лат. *organizatio* – «придавать стройный вид, устраивать») принято понимать, во-первых, совокупность индивидов, выполняемых ими социальных ролей и других элементов, систематически взаимосвязанных между собой для достижения определенной цели; во-вторых, структуру, предназначенную для координации деятельности двух и более людей путем разделения труда и иерархизации власти для достижения общей цели; в-третьих, способ совместной деятельности людей, при котором она принимает форму жестко упорядоченного, скоординированного и направленного на достижение конкретных целей взаимодействия [13, с. 7].

Корпорация – это общество, союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных, сословных и иных интересов и общностей [14, с. 10]. Схожее понятие предлагают О.С. Виханский, А.И. Наумов – «корпорации как социальный тип организации представляют собой замкнутые группы людей с ограниченным доступом, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставляющие себя другим социальным общностям на основе своих узкокорпоративных интересов [15, с. 321].

На основе анализа представленных определений видно, что в основе содержательной структуры понятия «организация» лежат цели совместной деятельности людей, в основе же корпорации – интересы. Организационные цели устанавливаются руководством организации и безоговорочно воспринимаются сотрудниками. Иное дело с интересами – они формируются произвольно и без вынужденного давления. Как справедливо замечает И.А. Смирнова «наличие интересов является проявлением познавательной потребности и характеристикой направленности личности. В условиях познавательной деятельности содержание интереса, как правило, не приводит к его угасанию, а вызывает новые интересы, соответствующие новому, более высокому уровню познавательной деятельности. Интерес может перерастать в устойчивую личностную потребность, активное отношение к окружающему миру и даже склонность личности» [16, с. 34].

Подводя итог вышесказанному, авторы приходят к выводу, что рассматриваемые понятия, во-первых, различны по содержательной структуре; во-вторых, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, организационная культура является своего рода фундаментом формирования и развития корпоративной культуры, а корпоративная культура, в свою очередь, является высшим уровнем развития организационной культуры.

В подтверждение сказанному приведем определение корпоративной культуры, предложенное И.А. Смирновой «корпоративная культура – это высший уровень развития организационной культуры, проявляющийся в активной роли смысловых систем, определяющих добровольное принятие миссии, ценностей, традиций, норм и правил организации, регулирующих поведение, деятельность, общение и отношения ее работников» [17, с. 35].

Корпоративная культура – это сложный комплекс предположений, бездоказательно принимаемых большинством сотрудников конкретной организации, случайно раскрытых, позаимствованных, достигнутых каким-либо иным путем в результате попыток решения проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции и достаточно эффективно послуживших организации, чтобы быть признанными, действенными и достойными закрепления и передачи новым поколениям членов организации [18, с. 24].

Проблема формирования корпоративной идентичности персонала российских предприятий актуализируется ее двойственностью. С одной стороны очевидной представляется необходимость создания условий, способствующих формированию корпоративной идентичности персонала. С другой – современные российские руководители отводят на второй план мероприятия по развитию корпоративной культуры, мотивирующей сотрудников идентифицировать себя с конкретной компанией и ее ценностями [19, с. 215].

Корпоративная идентичность (от лат. *corporatio* – объединение; от лат. *identicus* – тождественный, одинаковый) – это отождествление сотрудниками или организационными структурами себя как части организации, с признанием ее философии, ценностей и норм поведения [20, с. 7]. Она характеризует чувство принадлежности сотрудников к своей компании и подразумевает эмоциональную привязанность индивида к определенной общности (коллективу, группе), наличие значимости достигаемой организацией цели. Социальная принадлежность (причастность) является одной из фундаментальных потребностей человека, основанная на эмоциональных отношениях с окружающими, формировании крепких связей преданности между индивидуумами и организациями. Рассматривая удовлетворение мотивов и потребностей в социальной принадлежности как ключевой фактор успешного развития организации, последние прилагают усилия для культивирования «корпоративного духа».

В зарубежной литературе корпоративная идентичность интерпретируется, преимущественно, как «безграничная привязанность сотрудников к организации» (Дж. Марч и Г. Саймон [21]). При этом исследователи обращают внимание на необходимость изучения корреляции между корпоративной идентичностью и таких переменных, как мотивация, удовлетворенность от работы, квалификация, рабочая позиция. Большое внимание уделяется выявлению влияния корпоративной идентичности сотрудников на эффективность деятельности организаций (М. Рикета [22], Р. Ван Дик, У. Вагнер, Дж. Штельмахер [23], Ф.А. Маел, Б.Е. Асфорт [24], Ю. Липпонен [25]).

Корпоративная идентичность сотрудников российских организаций стала предметом отечественных научных исследований начиная с конца 90-х гг. XX в. (А.Н. Крылов [26], Н.Ю. Пименова [27], С.А. Куприянов [28], А.Н. Силин, Н.Г. Хайруллина [29], О.В. Устинова, Р.С. Утешев [30]). Особое внимание в работах отечественных ученых отводится функциям корпоративной идентичности, а также внутренним факторам ее формирования.

Результаты исследований показывают, что во многих российских компаниях весьма негативное отношение сотрудников к исполняемой ими роли в организации. Чувство общности у персонала обычно отсутствует, поэтому термины «преданность компании», «лояльность фирме» и «корпоративная солидарность» не имеют для большинства сотрудников какого-либо значения. Психологический климат в таких компаниях эмоционально неудовлетворительный.

Необходимо также отметить, что культивирование организационной идентичности происходит в российских организациях преимущественно на низших иерархических уровнях. Это объясняется тем, что для топ-менеджеров принадлежность к организации чаще выступает не как самоцель, а как средство достижения профессиональных целей: финансовых, социальных, психологических и т.д.

2.2. Процесс формирования корпоративной идентичности персонала

В научной литературе проблемы формирования корпоративной идентичности освещены слабо. Этой теме посвящены лишь фрагментарные высказывания ученых в рамках статей, посвященных управлению персоналом. Например, по мнению И.А. Юрасова, этот процесс включает следующие последовательные этапы. Первый – процедура инициации, т.е. посвящения в ритуалы и ценности компании, посредством которого компания выражает свое отношение к сотрудникам, привлекает внимание общественности, улучшая свой имидж. Второй этап – интериоризация критериев и норм организации. Сотрудник становится членом референтной группы и определяет собственную модель поведения, приемлемую (возможную) для него как сотрудника конкретной организации. На этом этапе необходима ориентация на «образцовых сотрудников», чьи ролевые модели используются в качестве примеров для «новобранцев». Компания «выделяет» таких работников и активизирует остальных следовать их примеру [31, с. 127]. Этот подход в формировании ролевых моделей в организациях, отличающихся сильной корпоративной культурой, считается эффективным методом продвижения корпоративных ценностей [32, с. 220]. Третий этап – осознание и принятие сотрудником корпоративных ценностей с практическим включением сотрудника в деятельность организации, направленную на их реализацию. Это означает, что ежедневная деятельность сотрудника в соответствии с корпоративными стандартами, соблюдение установленных правил поведения, позволяют ему стать представителем компании, соответствующим внутригрупповым социальным ожиданиям и предъявляемым требованиям.

Интересной представляется позиция С.А. Куприянова, согласно которой существует три типа корпоративной идентичности сотрудников: партнер-

ский, приспособленческий, конфронтационный. Сотрудники с партнерским типом корпоративной идентичности разделяют корпоративные ценности, следуют корпоративным нормам и демонстрируют сверхролевое поведение высоко оценивают имидж и репутацию организации. Сотрудники с приспособленческим типом не принимают корпоративных ценностей организации, но неукоснительно следуют ее корпоративным нормам и готовы проявлять сверхролевое поведение, более высоко оценивают воспринимаемый имидж и репутацию организации. Сотрудники с конфронтационным типом, разделяющие корпоративные ценности, но не желающие следовать корпоративным нормам и проявлять сверхролевое поведение дают низкие оценки воспринимаемому имиджу и репутации организации. Проанализировав взаимосвязь оценки сотрудниками воспринимаемого имиджа и репутации организации с их уровнем принятия корпоративных ценностей, а так же с уровнем следования корпоративным нормам, и стремления проявлять сверхролевое поведение, С.А. Куприянов делает вывод о том, что чем выше сотрудники оценивают воспринимаемый имидж и репутацию организации, тем сильнее у них стремление следовать корпоративным нормам и проявлять сверхролевое поведение, и наоборот, т.е. в данном случае сотрудники склонны проявлять свою идентификацию на поведенческом уровне, нежели на ценностном [33, с. 8].

Другой подход к формированию корпоративной идентичности основан на управлении корпоративной культурой, через которую осуществляется влияние (поддержание) приверженности сотрудников компании. В этой связи актуальными представляются методы управления корпоративной культурой. Прокопенко Т.В. выделяет два основных метода: эволюционный и революционный [34].

Согласно первому, эволюционному, изменения в культуре, стратегии, производственных процессах, структуре и т.д. могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов, то есть управление корпоративной культурой строится таким образом, чтобы сотрудники постепенно осознали необходимость изменения или формирования культуры. В этом случае позитивными моментами изменения культуры являются учёт способности к развитию членов системы, стимулирование самоуправления и самоорганизации, долгосрочная перспектива, меньшее сопротивление изменениям. Также следует отметить недостатки данного подхода: повышенные требования к компетенции сотрудников компании; длительность происходящих преобразований и как следствие атмосфера постоянной неустроенности в компании до тех пор, пока организационная культура не будет сформирована окончательно.

Характерными чертами второго типа управления корпоративной культурой – революционного – являются радикальные скачкообразные изменения культуры предприятия, резкая смена сложившихся стереотипов поведе-

ния, методов управления и производства. Достоинствами этой модели управления является возможность коренного преобразования культуры предприятия и формирования абсолютно новой культуры, короткие сроки таких процессов, возможность быстрого перехода к стабильной обстановке компании. Наряду с этими преимуществами, такой подход имеет свои недостатки, заключающийся в нестабильности в фазе изменений, ограничения во времени и действиях в связи с желанием быстро улучшить результаты, исключении альтернатив стратегии перемен, недовольстве и непонимании со стороны сотрудников предприятия.

Большинство зарубежных учёных, занимающихся организационными проблемами, подчеркивают большое влияние корпоративной культуры на производственные показатели деятельности и долгосрочную эффективность предприятий. Аналогичного мнения придерживаются и российские исследователи. Троицкая О.В., раскрывая процесс формирования корпоративной культуры, считает, что он включает в себя результат стихийного воздействия совокупности внешних и внутриорганизационных факторов функционирования и управления. На взгляд ученой, «естественными источниками корпоративной культуры являются: внешняя среда (экономические, политические и социальные характеристики общества, в котором функционирует организация и особенности национальной культуры; а также непосредственная микросреда коммерческой деятельности: поставщики, клиенты, посредники, конкуренты); внутренняя среда организации (организационная структура, организационные лидеры, а также персонал как активный носитель организационных ценностей и норм); история развития организации» [35, с. 15].

Авторы отчасти согласны с мнением О.В. Троицкой, полагая, что корпоративная культура формируется под влиянием, в первую очередь, деятельности всех субъектов организации, в том числе управленческих, а стихийные воздействия внешних факторов играют вторичную роль. Безусловно, их нужно учитывать, прогнозировать направленность и результаты воздействий и по возможности в процессе управления учитывать их позитивные эффекты и предотвращать негативные.

Троицкая О.В. не отрицает факт существенного влияния корпоративной культуры на все аспекты и на конечный результат жизнедеятельности организации, в связи, с чем возникает необходимость целенаправленного воздействия на неё со стороны руководства предприятия и менеджеров. Под управлением корпоративной культурой она понимает «формирование, поддержание или изменение организационных ценностей и норм с целью повышения эффективности организационной деятельности, осуществляемое в соответствии с общей стратегией организации, на основе диагностики сложившейся в ней на данный момент культуры» [36, с. 16].

На основе анализа научных публикаций О.В. Троицкая выделяет наиболее действенные способы управления корпоративной культурой такие, как:

- пропаганда корпоративных ценностей через внутриорганизационные и внешние средства коммуникации (газеты, журналы, компьютерные сети);
- воплощение декларируемых ценностей в поведении организационных лидеров (как формальном, так и неформальном, как в повседневном, так и в кризисных ситуациях);
- формирование соответствующей системы распределения вознаграждений, должностей и статусов; подбор и социализация новых работников.

Баринов В.А и Голобокова В.М. дают более полное, на взгляд авторов, описание методов поддержания корпоративной культуры:

1. Декларируемые менеджментом лозунги, включающие миссию, цели, правила и принципы организации, определяющие её отношение к своим членам и обществу.
2. Ролевое моделирование, выражающееся в ежедневном поведении менеджеров, их отношении и общении с подчинёнными. Лично демонстрируя подчиненным, поведенческие нормы и концентрируя их внимание на этом поведении, менеджер помогает формировать определённые аспекты корпоративной культуры.
3. Внешние символы, включающие систему поощрения, статусные символы, критерии, лежащие в основе кадровых решений. Культура в организации может проявляться через систему наград и привилегий. Последние обычно привязаны к определённым образцам поведения и, таким образом расставляют для работников приоритеты и указывают на ценности, имеющие большее значение для отдельных менеджеров и организации в целом.
4. Истории, легенды, мифы, обряды, связанные с возникновением организации, её основателями или выдающимися членами. К ним относятся стандартные и повторяющиеся меры, проводимые в установленное время и по специальному поводу для оказания влияния на поведение и понимание работниками организационного окружения.
5. Объекты (задачи, функции, показатели и т.д.), являющиеся предметом постоянного внимания менеджмента. То, на что руководитель обращает внимание и что он комментирует, очень важно для формирования организационной культуры.
6. Поведение высшего руководства в кризисных ситуациях. Глубина и размах кризиса могут потребовать от организации либо усиления существующей культуры, либо введения новых ценностей и норм, меняющих её в определённой мере. Например, в случае резкого сокращения спроса на производимую продукцию у организации есть две альтернативы: уволить часть работников, или существенно сократить рабочее время при том же числе занятых. В организациях,

где человек заявлен как ценность «номер один», видимо, примут второй вариант. Такой поступок руководства усилит данный аспект культуры в компании.

7. Кадровая политика организации. Кадровая политика, включающая принятие на работу, продвижение и увольнение работников является одним из основных способов поддержания культуры в компании. Индивидуальные личностные ценности сотрудников могут существенно поколебать сложившиеся культурные ценности внутри организации. Для поддержания сложившейся системы культурных ценностей организации необходимо постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций сотрудников для максимального сближения их с ценностями самой организации [37, с. 58]

Цель управления корпоративной культурой – сформировать культуру, в значительной степени согласованную с общепринятыми в обществе культурно-этическими и моральными постулатами, особенностями бизнеса (сферы деятельности) данной организации, стадией развития организации, сложившейся или желаемой моделью организационного поведения, миссией, видением, стратегическими целями, доминирующим стилем управления, характером власти и влияния, интересами индивидуумов, групп и организации в целом, регламентными внутрифирменными документами [38, с. 37].



Рис. 2.2. Основные этапы формирования корпоративной культуры по М. Магура [40, с. 24]

В целом эффективную корпоративную культуру отличают следующие характеристики: слаженность, взаимодействие, то, что называется *team spirit* (командный дух); удовлетворение работой и гордость за её результаты; преданность организации и готовность соответствовать её высоким стандартам; высокая требовательность к качеству труда; готовность к переменам, вызванным требованиями прогресса и конкурентной борьбой, невзирая на трудности и бюрократические препоны [39, с. 43].

Магура М. выделяет следующие основные этапы формирования корпоративной культуры (рис. 2.2).

Магура М., полагая, что корпоративная культура может быть сформирована, выделяет методы её поддержания и укрепления: поведение руководителя; заявления, призывы, декларации, руководства; реакция руководства на поведение работников в критических ситуациях; обучение персонала; система стимулирования; критерии отбора в организацию; поддержание организационной культуры в процессе реализации основных управленческих функций; организационные традиции и порядки; широкое внедрение корпоративной символики.

Шо Р.Б., подчеркивая, что формирование корпоративной культуры является сознательным целенаправленным управленческим процессом, учитывающим:

- разработку долгосрочной стратегии развития предприятия совместно с коллективом, используя потенциал тех лиц, которые могут стать источниками сопротивления изменению организационной культуры предприятия
- формулировку целей и задач по изменению корпоративной культуры, перспективы их реализации;
- исследование внешней среды организации, а также анализ ситуации на предприятии и формирование программы, либо по изменению, либо по созданию новой культуры.
- анализ факторов, влияющих на культуру: движущие силы организации, устремления правящего блока, желания сотрудников, морально-психологический климат коллектива, распределение ответственности, прав и власти, способы выработки и принятия решений, коммуникации и их качество, востребованные инициативы и инновации, типы контроля и т.д. [41, с. 172].

Слободской А.Л. и Касьяненко О.Л. считают, что целенаправленное формирование (изменение) корпоративной культуры может позволить эффективно использовать человеческие ресурсы компании для реализации её стратегии, повысить уровень управляемости компанией, усилить сплочённость команды, использовать как стратегический мотивирующий фактор, направляющий сотрудников на достижение целей компании [42, с. 83].

Липатов С.А. предлагает модель управления изменениями организационной культуры, включающую четыре стадии (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Модель управления изменениями организационной культуры, предложенная С.А Липатовым [43, с. 55]

На первой стадии формируется база данных факторов внешней и внутренней среды, проводится их анализ, формулируется решение о необходимости или отсутствии таковой в изменении организационной культуры или формировании новой культуры предприятия.

На второй стадии, когда уже достаточна вероятность осуществления изменений организационной культуры, начинается сопротивление изменениям культуры организации, которое обусловлено наличием у других членов организации альтернативных программ изменений или необходимостью других изменений, диктуемых внешними обстоятельствами, несхожестью сроков изменений такого рода и т.д.

Третья стадия инициирует поиск нововведений, осуществляются изменения, причём проводится тщательный анализ сил, выделяются критические элементы изменений и точно определяются цели. Организация может переходить к следующему этапу изменений только после того, как последовательно пройдёт все более ранние этапы.

На четвёртой стадии, заключительной, происходит закрепление изменений организационной культуры на основе положительных результатов, они становятся необходимым элементом организации. Данную стадию можно считать успешно завершённой в том случае, когда изменения норм, ценностей, правил и образцов поведения становятся привычными.

Такая модель процесса управления организационной культурой аналогична моделям, предложенным зарубежными авторами. Так, например, модель организационных изменений Курта Левина, согласно концепции которого любые организационные изменения, в том числе и связанные с организационной культурой начинаются со стадии «размораживания» – осознания необходимости изменений и факторов, способствующих и препятствующих ему. Следующая стадия «осуществление изменений», основной процесс этой

стадии – процесс изучения и освоения нового. Последняя стадия – «замораживание». На этом этапе происходит подкрепление нововведений, производится оценка результатов внедрения элементов новой культуры и т.д.

Достаточно популярен подход Э. Шейна, предполагающий осуществление изменений в культуре организации в зависимости от стадии, на которой находится организация. По Шейну, на каждом этапе формирования культуры должны быть свои механизмы и технологии её изменения, например, при возникновении предприятия и формировании совсем новой культуры предприятия, механизмами могут быть: внимание, контроль и вознаграждение со стороны лидера, роли лидеров в качестве образцов для подражания, то, как они распределяют ресурсы, как отбирают, продвигают и увольняют людей, процессы создания организационной структуры и т.д. [44, с. 240] При этом Э. Шейн в качестве одного из основных механизмов изменения культуры организации на стадии образования и раннего развития предлагает создание гибридных культур.

Прокопенко Т.В. считает, что процессы трансформации корпоративной культуры очень сложны и предъявляют серьезные требования к руководству организации, поскольку именно его сознательное участие делает возможными запланированные изменения. Руководитель должен предоставить организации информацию по инициированию процесса изменения и должен создать у подчинённых мотивацию к изменению, найти способ обеспечить достаточную психологическую защищённость, чтобы подчинённые согласились с необходимостью изменений и начали процесс обучения, и, кроме того, достаточно чётко представить желаемое состояние организации [45].

Смирнова Н. отмечает, что политика предприятия в отношении корпоративной культуры выражается не только в формулировании официальных ценностей, но и в конкретных мероприятиях, проводимых фирмой, направленных на формирование у сотрудников идентичности с предприятием [46, с. 73].

По мнению В. Оглоблина, современные предприятия рассматривают культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий сориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить продуктивное взаимодействие. Корпоративная культура представляет собой один из механизмов согласования индивидуальных целей с общей целью организации, формируя общее культурное пространство, включающее ценности, нормы и поведенческие модели, разделяемые всеми сотрудниками. Поэтому, результатом и следствием управления корпоративной культурой являются: корпоративный патриотизм, лояльность сотрудников, привязанность к организации и повышение уровня нематериальной мотивации персонала [47].

Обобщая научные подходы к формированию корпоративной идентичности, авторы считают, что модель формирования корпоративной идентичности должна включать следующие элементы: морально-психологический

климат; взаимоотношения в команде; внутреннюю коммуникацию; взаимодействие с непосредственным руководителем; обучение; мотивацию и стимулирование; ценности, традиции, имидж, культуру. Более того, обязательным условием формирования корпоративной идентичности сотрудников должны стать оценка и внесение коррективов. Это позволит сделать процесс гибким, позволяющим своевременно реагировать на возникающие проблемы (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Авторская модель формирования корпоративной идентичности сотрудников

Авторы делают вывод, что целенаправленное развитие корпоративной культуры, способствующей формированию корпоративной идентичности сотрудников, позволит эффективно использовать человеческие ресурсы компании для реализации её стратегии, повысить уровень управляемости компанией, усилить сплочённость команды, использовать корпоративные ценности как стратегический мотивирующий фактор, направляющий сотрудников на достижение общеорганизационных целей.

2.3. Особенности формирования корпоративной идентичности персонала на крупном предприятии розничной торговли

С целью исследования особенностей формирования корпоративной идентичности авторами был проведен опрос сотрудников крупного предприятия розничной торговли (далее предприятия). Выборочная совокупность совпала с генеральной и составила 252 человека.

В ходе анализа полученных данных для удобства сравнения разнородных показателей, имеющих шкалу ответов, они были приведены к унифицированному показателю – «индексу согласия».

Остановимся на результатах исследования подробнее.

1. Морально-психологический климат в коллективе. Взаимоотношения в команде.

Относительно взаимоотношений в коллективе наиболее позитивно сотрудники предприятия воспринимают адаптацию новичков, сплоченность команды и поощрение инициативы. Наиболее критично – профессионализм и ответственность сотрудников и распределение рабочей нагрузки между ними. «Индекс согласия» по этим критериям меньше 75 %. (рис. 2.5).

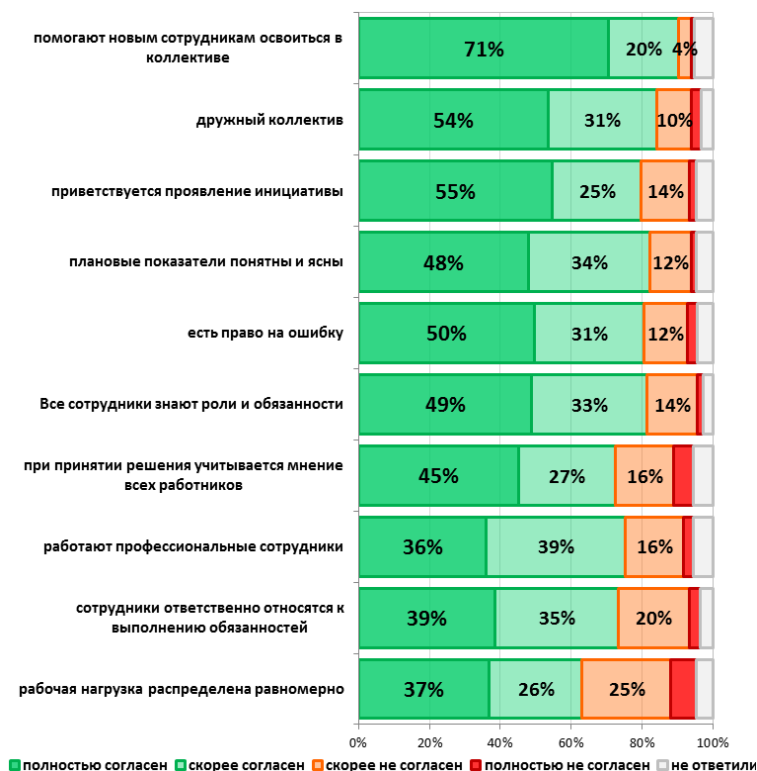


Рис. 2.5. Оценка сотрудниками работы команды / отдела, %

Оценка персоналом предприятия отношений между сотрудниками в команде достаточно позитивная – атмосферой в коллективе не удовлетворены только 3 % (рис. 2.6).

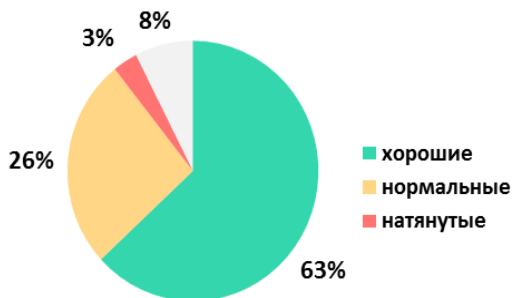


Рис. 2.6. Взаимоотношения между сотрудниками, %

Лидерами среди факторов повышения эффективности работы, по мнению сотрудников, являются: количество персонала, обучение и стабильность команд. Также сотрудники отмечают необходимость улучшения условий труда и организации работы. Это факторы, способные повлиять на уровень удовлетворенности и комфорта от работы в целом. Менее всего сотрудников волнуют проблемы взаимоотношений с другими командами и состояние оборудования (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Факторы повышения эффективности работы команды, %

2. Оценка непосредственного руководителя.

В целом на предприятии работа менеджеров оценивается как недостаточно эффективная. По большинству аспектов доля крайне недовольных не превышает 5 %. Выше всего сотрудники оценивают доступность менеджеров, их доверие своей команде, и взаимодействие с коллективом. Сравнительно низко оценивается возможность непосредственных руководителей по продвижению своих сотрудников, в том числе повышению профессионального уровня.

В наименьшей степени сотрудники довольны участием менеджеров в работе команды и тем, как менеджеры подают пример своей собственной работой, что говорит о низком авторитете непосредственного руководителя (рис. 2.8).

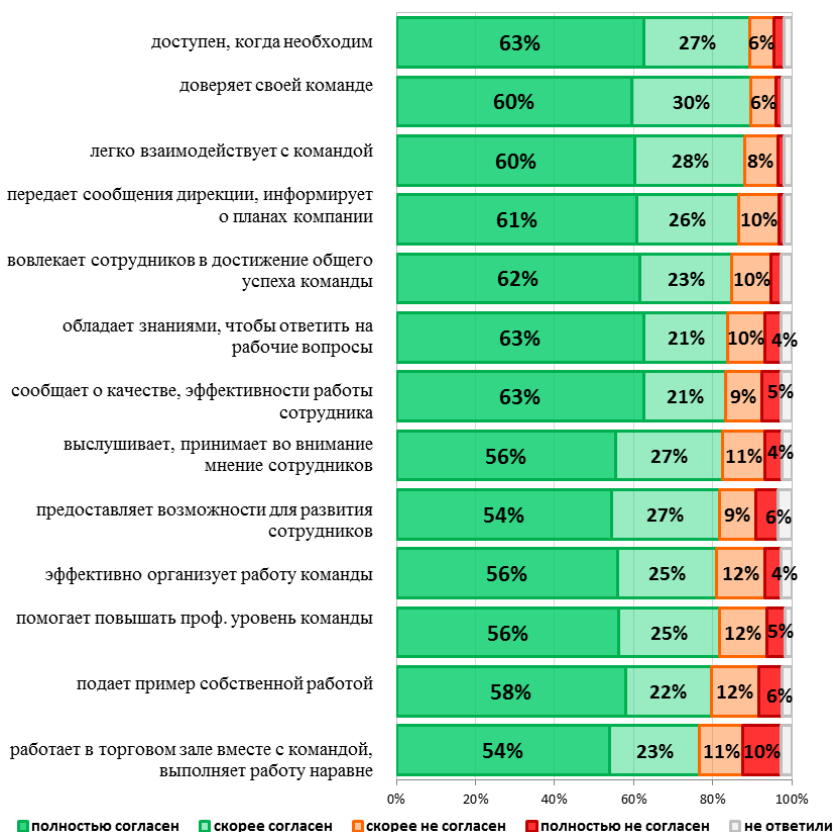


Рис. 2.8. Оценка сотрудниками своего непосредственного руководителя / менеджера, %

Преобладающее большинство работников предприятия (92 %) оценивают отношения между сотрудниками и непосредственным руководителем как нормальные или хорошие. Только 2 % сотрудников недовольны взаимоотношениями с руководителем (рис. 2.9).

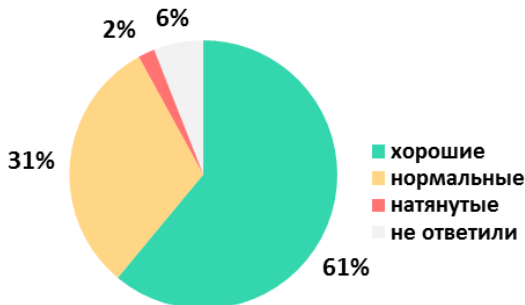


Рис. 2.9. Взаимоотношения между сотрудниками и руководителем, %

Полностью доверяют решениям, принимаемым своим менеджером, 61 % сотрудников; сомневается в решениях непосредственного руководителя около 12 % (рис. 2.10). Необходимо отметить, что в целом по результатам опроса сотрудники демонстрируют низкий уровень доверия и оценки непосредственных руководителей.

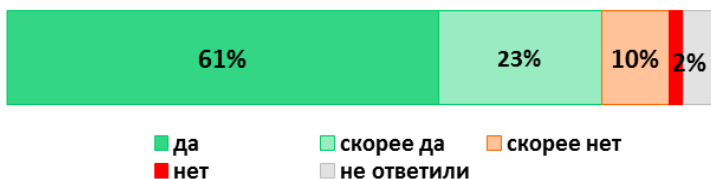


Рис. 2.10. Доверие сотрудников решениям непосредственного руководителя, %

3. Восприятие ценностей и культуры предприятия сотрудниками

Важными для себя ценности предприятия считают около 88 % респондентов. Однако корпоративные ценности в меньшей степени разделяются руководством, чем сотрудниками предприятия в целом (рис. 2.11).

Качества, которые, по мнению респондентов, лучше всего характеризуют внутреннюю культуру предприятия – простота в общении и доверие. Далее следуют уважение и ответственность – выбор около трети сотрудников. Менее всего для внутренней культуры предприятия, по мнению сотрудников, свойственны такие понятия как этичность, энтузиазм и динамизм – менее 15 % опрошенных (рис. 2.12).

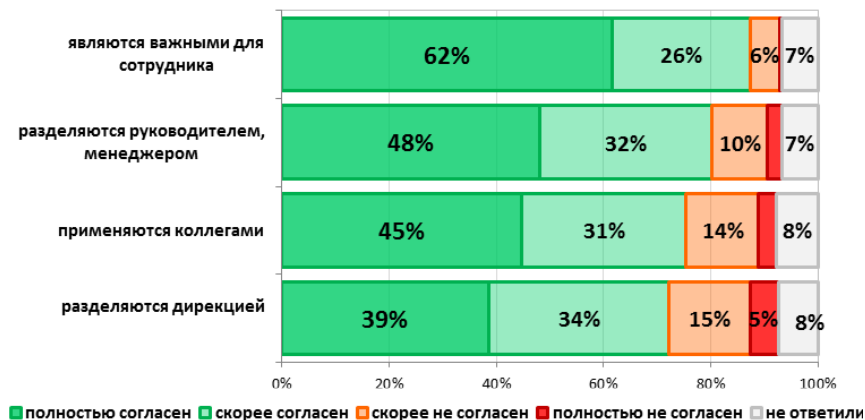


Рис. 2.11. Восприятие сотрудниками ценностей предприятия, %



Рис. 2.12. Основные качества внутренней культуры предприятия, %

4. Оценка сотрудниками дополнительных средств стимулирования.

Большинство сотрудников предприятия (76 %) считают, что понимают, как оценивается их работа. Хуже всего ими воспринимается объективность применяемых критериев премии – 28 % сотрудников не знают о правилах и критериях премии заранее (рис. 2.13).

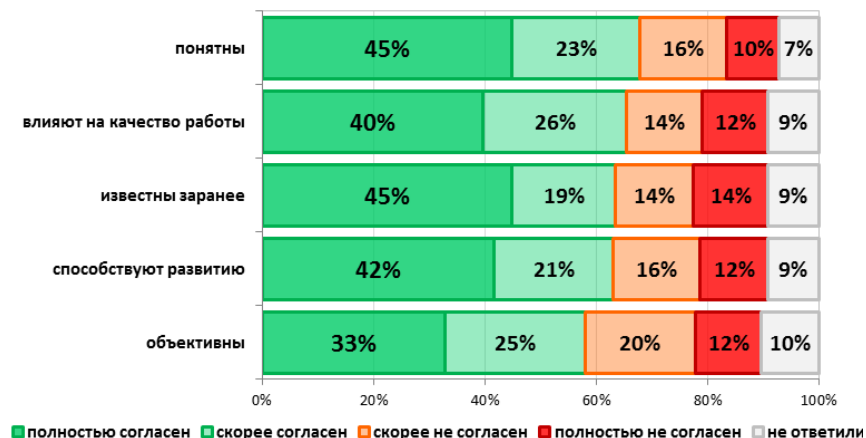


Рис. 2.13. Оценка сотрудниками критериев начисления премии, %

При оценке самооощения 45 % сотрудников идентифицируют себя, в первую очередь, как сотрудники предприятия. Также заметна доля (21 %) считающих себя частью команды (рис. 2.14).



Рис. 2.14. Самоидентификация сотрудников предприятия, %

Чувство гордости от работы на предприятии испытывают 80 % персонала. Доля респондентов, готовых рекомендовать работу на предприятии по программе «Перспективный специалист» составила 76 %.

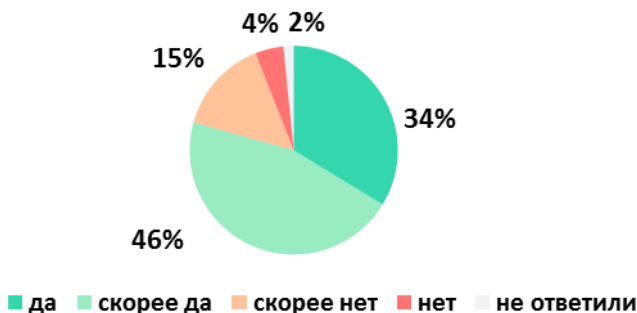


Рис. 2.15. Чувство гордости у сотрудников работой на предприятии, %

Оценка профессиональной деятельности сотрудниками находится на среднем уровне. Критичнее всего оценивается профессиональная деятельность, как хороший выбор для сотрудника. В меньшей степени сотрудники предприятия считают, что их профессиональная деятельность им подходит (рис. 2.16).

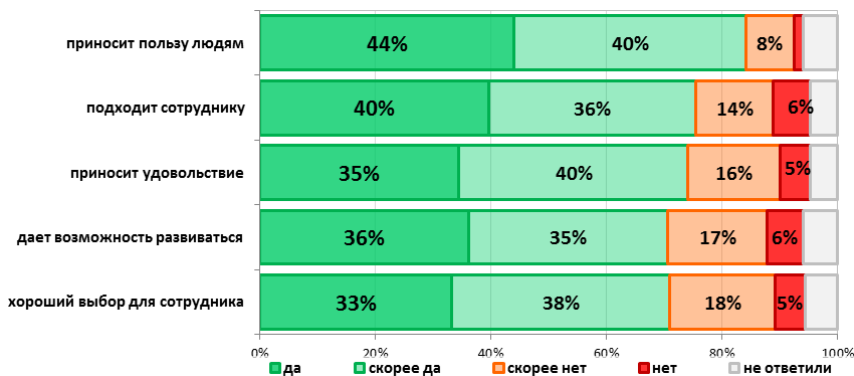


Рис. 2.16. Оценка сотрудниками профессиональной деятельности на предприятии, %

С целью выявления основных проблем, влияющих на формирование корпоративной идентичности, сотрудникам было предложено оценить предприятие как работодателя в сравнении с другими компаниями.

Пятая часть респондентов (18 %) ответили на вопрос о помехах в работе. Чаще всего отмечались проблемы низкой зарплаты и неудобного графика. Далее следуют плохая атмосфера в коллективе и проблема неуккомплектованности штата, что в целом взаимосвязано (рис. 2.17).

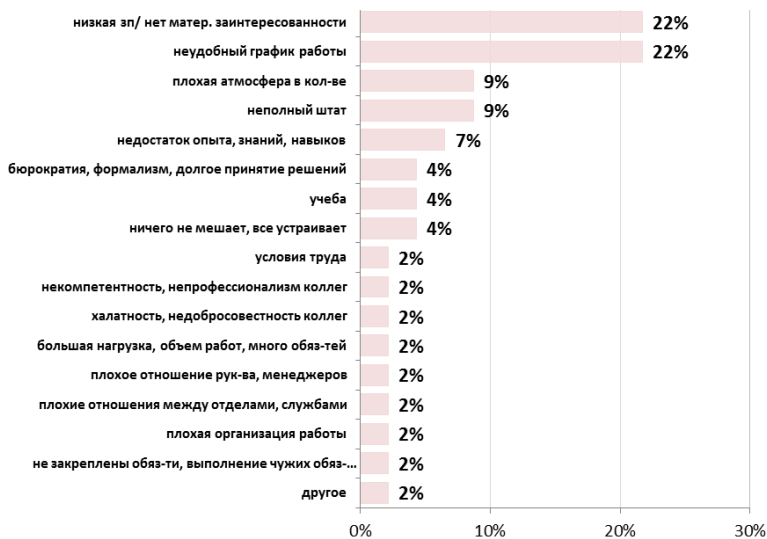


Рис. 2.17. Распределение ответов респондентов на вопрос «Что мешает сотрудникам в работе», %

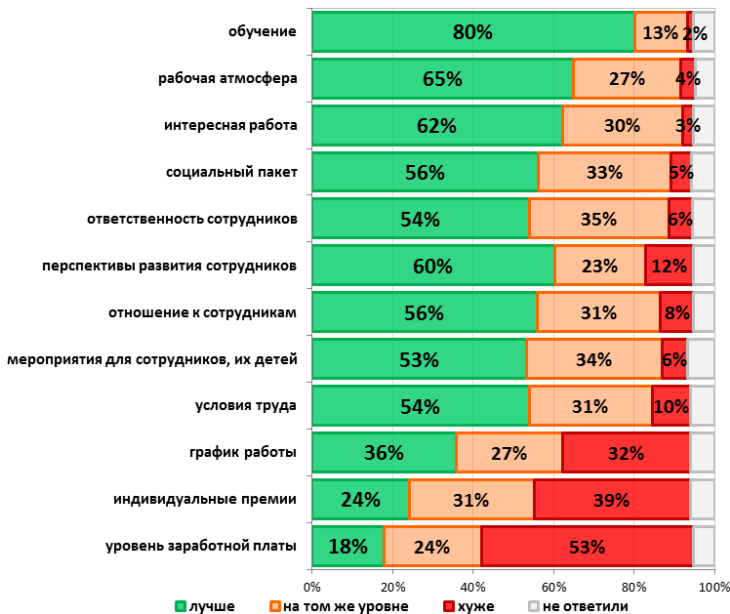


Рис. 2.18. Оценка сотрудниками предприятия как работодателя в сравнении с другими компаниями, %

При сравнении предприятия как работодателя с другими компаниями персонал наиболее позитивно оценивает обучение, рабочую атмосферу и интересную работу. Наиболее критично воспринимаются уровень зарплаты и индивидуальные премии («индекс согласия» ниже 45 %), а также график работы («индекс согласия» ниже 55 %) (рис. 2.18).

Среди составляющих работы и условий труда персонал максимально не устраивает заработная плата, премии и график (в т.ч. совмещение работы и личной жизни), а также питание. «Индексы согласия» по этим составляющим ниже 70 %. Выше всего оцениваются рабочее место и его безопасность, возможность профессионального обучения, проявления инициативы и униформа (рис. 2.19).

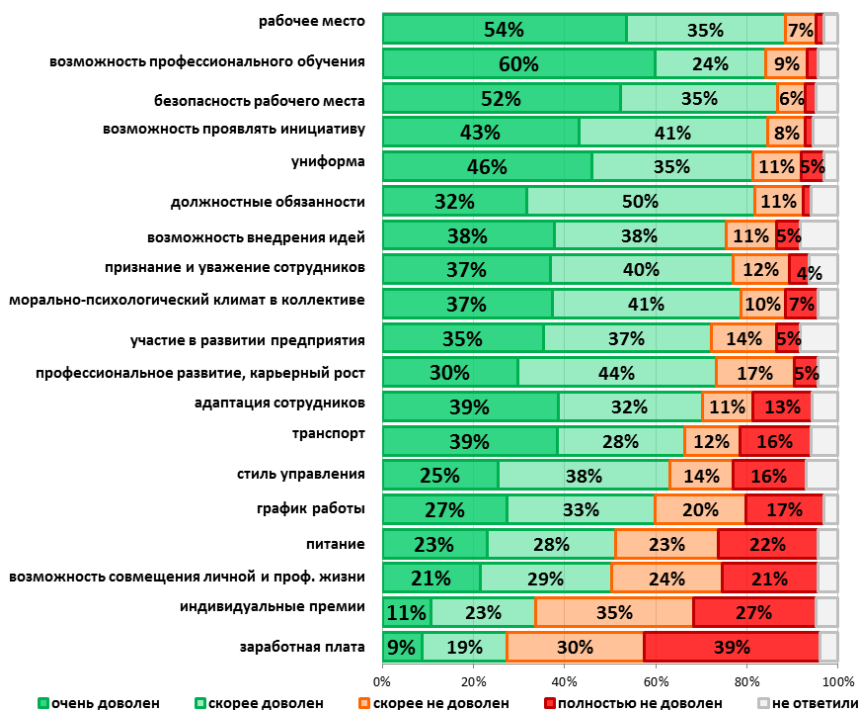


Рис. 2.19. Оценка сотрудниками предприятия составляющих работы и условий труда, %

Направления профессиональной деятельности, на которые руководству предприятия необходимо обратить внимание, выделили 94 % сотрудников. Большинство из них ратуют за повышение оплаты труда. Остальные аспекты менее актуальны (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Направления профессиональной деятельности,
подлежащие улучшению, по мнению сотрудников, %**

Критерий	Доля ответивших, %
вознаграждение	66
условия труда	31
организация работы	26
профессиональное развитие и карьерный рост	26
признание заслуг и поощрение	25
обучение	17
морально-психологический климат в коллективе	16
взаимоотношения с руководством	12
корпоративные ценности и культура	4

Что касается замечаний, то от общего количества респондентов, высказался только 151 сотрудник. В рейтинг пожеланий вошли наиболее часто упоминаемые предложения. Лидером является повышение заработной платы – 56 %. Также актуальны вопросы развития, обучения и карьерного роста. В следующую по частоте упоминаний группу входят предложения, связанные с графиком работы, необходимостью более благожелательного отношения со стороны руководства и повышением премии (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Основные пожелания сотрудников по улучшению
профессиональной деятельности, %**

Критерий	Доля ответивших, %
повышение з/п / оклада	56,3
дать возможность развития и карьерного роста	8,7
увеличить количество тренингов/ частоту обучения	8,7
изменить график работы	6,8
больше уважения, вежливости, доброты к сотрудникам со стороны руководителей	5,8
увеличить размер премии	5,8
поощрять сотрудников и признавать заслуги	3,9
добросовестное отношение к работе	2,9
улучшить организацию труда	2,9
улучшить условия труда	2,9
устраивать совместные мероприятия и праздники чаще	2,9
повысить понимание, доверие, уважение, доброжелательность в коллективе	2,9
премии должны быть индивидуальными	2,9
равномерно распределять нагрузку между сотрудниками	1,9
поощрять лучший отдел	1,9

Таким образом, результаты авторского исследования позволили выявить две основные проблемы, в большей степени негативно влияющие на формирование корпоративной идентичности персонала. Стоит оговориться, что

анализ результатов опроса основывался на выявлении критических показателей «индекса согласия» по каждому вопросу. Кроме того, учитывалась тема исследования (корпоративная идентичность персонала), в разрезе которой изучались полученные результаты, а также незначительный по продолжительности срок деятельности предприятия.

Итак, первая проблема – низкая оценка сотрудниками своего непосредственного руководителя. Об этом свидетельствуют результаты опроса сотрудников, указывающие на низкое качество индивидуальных встреч с руководителем, неэффективность взаимодействия его с командой, нежелание менеджеров участвовать в работе торгового зала, неумение их вовлекать сотрудников в достижение общего успеха команды, необладание в полном объеме знаниями, необходимыми для руководства командой и т.д.

Вторая проблема – неэффективность системы обучения и развития. Результаты опроса показали неудовлетворенность сотрудников возможностями развития и карьерного роста, а также системой обучения персонала в компании. Необходимо отметить, что обозначенные проблемы взаимосвязаны, поскольку без обучения не представляется возможным карьерное развитие сотрудника.

Библиографический список к главе 2

1. Силин А.Н., Хайруллина Н.Г. Управление персоналом: учеб. по кадровому менеджменту для студентов вузов / А.Н. Силин, Н.Г. Хайруллина; Тюм. гос. нефтегазовый университет. – М., 2004.
2. Большая советская энциклопедия. – 2-е изд. – М, 1986. – 670 с.
3. Tylor, Sir Edward Burnett // *New Illustrated Columbia Encyclopedia*. – 1979 ed.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Гардарики, 2002. – 256 с.
5. Липатов С.А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики. Организационная психология. – СПб., 2000.
6. Волков И.П. Первичный производственный коллектив: структура и динамика взаимоотношений // *Организационная психология*. Хрестоматия. – СПб. 2001.
7. Девис К. Организационное поведение / Пер. с англ. – СПб., 2000. – 187 с.
8. Ластовка В.В. К вопросу о классификации ценностных ориентации личности // *Педагогический вестник*. – Кемерово, 2000. – С. 105-109.
9. Павлова М.Н. Методы диагностики, формирования и развития организационной культуры. – М., 1995.
10. Чижов Н.А. Руководитель и персонал: Технология взаимодействия. – М.: Альфа-пресс, 2007. – 580 с.

11. Организационное поведение /Под ред. Г.Р. Латфуллиной, О.Н. Гроновой. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер, 2010. – 460 с.
12. Козлов В.В. Корпоративная культура. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2009. – 437 с.
13. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 2007.
14. Гарабажий В.А., Устинова О.В. Организационная культура вуза как фактор влияния на развитие творческой активности студентов // Вузовская наука: теоретико-методологические проблемы подготовки специалистов в области экономики, менеджмента и права / Материалы Международного научного семинара (17 декабря 2012 года); Министерство образования и науки Российской Федерации. ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный нефтегазовый университет». – 2013. – С. 10-15.
15. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Гардарики, 2002. – 456 с.
16. Смирнова И.А. Корпоративная культура организации. Психолого-акмеологические основы формирования и развития. – М.: КДУ, 2009.
17. Смирнова И.А. Корпоративная культура организации. Психолого-акмеологические основы формирования и развития. – М.: КДУ, 2009.
18. Спивак В.А. Корпоративная культура. – СПб., 2001. – 289 с.
19. Джус Н.А., Шилова Н.Н. Система адаптации новых сотрудников как инструмент повышения эффективности труда // Вузовская наука: теоретико-методологические проблемы подготовки специалистов в области экономики, менеджмента и права. / Материалы Международного научного семинара (17 декабря 2012 г.); Министерство образования и науки РФ. ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный нефтегазовый университет». – Тюмень, 2013. – С. 215-220.
20. Куприянов С.А. Корпоративная идентичность сотрудников бизнес-организаций в России: автореферат дисс. ... к.с.н. – 2012. – 21 с.
21. March J.G., Simon H.A. Organizations. – N.Y., 1958.
22. Rikettia M. Organizational Identification: A Meta-Analysis // Journal of Vocational Behavior. – 2005. – Vol. 66 (2).
23. Van Dick R., Wagner U., Sleelmacher D. / Christ O. The utility of a broader conceptualization of organizational identification: Which aspects really matter? // Journal of Occupational and Organizational Psychology. – 2003.
24. Mael F.A., Ashforth B.E. Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification // Journal of Organizational Behavior. – 1992. – № 13.
25. Lipponen J. Organizational identifications: Antecedents and Consequences of Identifications in a Shipyard Context. – Helsinki, 2001.
26. Крылов А.Н. Корпоративная идентичность для менеджеров и маркетологов. – М., 2004.
27. Пименова Н.Ю. Особенности формирования корпоративной идентичности в системе дистанционного обучения: опыт Владивостокского госу-

дарственного университета экономики и сервиса // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 5-6(33). – С. 163-172.

28. Куприянов С.А. Корпоративная идентичность сотрудников бизнес-организаций в России: автореферат дисс. ... к.с.н., 2012. – 21 с.

29. Силин А.Н., Хайруллина Н.Г. Управление персоналом: учеб. по кадровому менеджменту для студентов вузов / А.Н. Силин, Н.Г. Хайруллина; Тюм. гос. нефтегазовый университет. – М. 2004.

30. Устинова О.В., Утешев Р.С. Концептуальные основы управления карьерным ростом менеджера // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. – 2014. – № 2. – С. 219-222.

31. Юрасов И.А. Особенности управления российскими социально-трудовыми отношениями на современном этапе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 127-131.

32. Устинова О.В., Утешев Р.С. Концептуальные основы управления карьерным ростом менеджера // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. – 2014. – № 2. – С. 219-222.

33. Куприянов С.А. Корпоративная идентичность сотрудников бизнес-организаций в России: автореф. дисс. ... к.с.н. – 2012. – 21 с.

34. Прокопенко Т.В. Проблемы управления организационной культурой [Электронный ресурс]. – М, 2010. – Режим доступа <http://buaa.nm.ru/pages/management.htm>.

35. Троицкая О.В. Процесс подбора кадров, как методы управления организационной культурой // Ломоносовские чтения. – 2002. – Аспиранты. Том № 2. – С. 14-19.

36. Троицкая О.В. Процесс подбора кадров, как методы управления организационной культурой // Ломоносовские чтения. – 2002. Аспиранты. – Том № 2. – С. 14-19.

37. Баринов В.А., Голобкова В.И. Менеджмент. – Магадан, 1997.

38. Имамбаев Н. Правильное формирование «правильной» организационной культуры // Управление компанией. – 2004. – № 3. – С. 37-43.

39. Корпоративная культура: Учебно-методическое пособие / Авт. сост. Т.А. Лапина. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 96 с.

40. Магура М. Организационная культура, как средство успешной реализации организационных изменений // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 24-29.

41. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы. – М.: Дело, 2000. – 272 с.

42. Солободской А.Л., Касьяненко О.А. Организационная культура: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 192 с.

43. Липатов С.А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики // Вестник Московского университета. Сер.14. Психология. – 2012. – № 5. – С. 55-65.

44. Шейн Э.Г. Организационная культура и лидерство. – СПб: Питер, 2011. – 336 с.

45. Прокопенко Т.В. Проблемы управления организационной культурой [Электронный ресурс]. – М, 2010. – Режим доступа: <http://buaa.nm.ru/pages/menejment.htm>.

46. Смирнова Н. Организационная культура промышленных предприятий: исследование немецкого строительного концерна // Экономическая социология. – 2013. – Т. 6, № 3. – С. 70-88.

47. Оглоблин В. Организационная культура промышленного предприятия: проблемы формирования и развития [Электронный ресурс] // Сайт компании «Наш мир», раздел «Аналитика». – Режим доступа: www.nash-mir.ru.

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как следует из истории, возникновение «итальянского метода двойной бухгалтерии» в XIV-XV вв. произошло в итальянских городах-государствах, которые явились распространителями его как в Европе, так и во всем мире. Значительное влияние на развитие теории и практики бухгалтерского учета оказали Англия и Шотландия, т.к. ввели концепцию «правильный и справедливый подход». В области международных стандартов, ведущими странами являются Великобритания и США. Это связано с их ведущей ролью на международных финансовых рынках. В настоящее время применение полного набора стандартов не наблюдается ни в одной стране мира [7, с. 370].

Международные стандарты финансовой отчетности были разработаны с целью создания гармоничных и согласованных национальных систем учета и отчетности. Стратегической целью МСФО было создание универсального языка бизнеса для абсолютно полноценного и понятного общения между организациями различных стран.

Изначально было понятным, что переход к международным стандартам финансовой отчетности будет достаточно продолжительным. В нашей стране о применении МСФО начали дискутировать в начале девяностых годов, когда начался процесс либерализации внешней торговли и приватизации государственного имущества. Постановлением Правительства РФ от 6.03.98 г. № 283 была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

В РФ именно МСФО рассматриваются и используются в качестве основы для реформирования бухгалтерского учета и отчетности, процесс которого имеет свою историю в нашей стране.

Переход российских предприятий на МСФО оценивается по-разному. Одни эксперты считают, что это поможет сделать российскую экономику более конкурентоспособной на международном рынке, другие, напротив, видят в этом лишь увеличение объема работы и затрат на их проведение.

Опрос российских бухгалтеров об их отношении к МСФО, вводимых в РФ в целях улучшения условий ведения бизнеса и инвестиционного климата, показал положительное отношение (61 %) к переходу на МСФО и в настоящее время, 25 % опрошенных высказались против. 14 % – воздержались.

В любом случае, необходимо тщательно рассмотреть все аспекты внедрения МСФО в российскую практику бухгалтерского учета, проанализировать различие между системами и постараться понять, чем же все-таки обернется для нас данная реформа.

По мнению представителя Минфина России, директора департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Л.З. Шнейдмана стратегический путь развития отечественной системы учета, осуществляемый с 2004 г., несмотря на медленную легализацию МСФО, в целом сохраняет свое значение, также он отметил, что кардинальных изменений в нормативном регулировании бухгалтерского учета за среднесрочный период 2004-2010 гг. не произошло и не предвидеться в будущем. По его мнению, ФЗ «О бухгалтерском учете» не предполагает революционных изменений в сфере его применения [1].

В рамках дальнейшего реформирования бухгалтерского учета Минфин обнародовал Проект плана дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО на 2011-2015 гг., утвержденный Приказом Минфина от 30.11.2011 г. № 440. Данный Проект содержит мероприятия, направленные на повышение формируемой в бухгалтерском учете и отчетности качества и доступности информации, совершенствование системы контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности и регулирования бухгалтерского учета, развитие профессии, международное сотрудничество [3].

Значительная часть Плана отведена организации профессиональной подготовки бухгалтеров в 2013-2014 годах. Представим мероприятия, предусмотренные Проектом плана для повышения квалификации специалистов:

- внесение изменений и дополнений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования, направленных на углубленное изучение МСФО и формирование навыков их применения;
- подготовка рекомендаций по внесению изменений в учебные планы высших и средних специальных образовательных учреждений, а также по вопросам издания методической литературы;
- подготовка предложений по развитию системы профессиональной аттестации бухгалтеров и введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров;
- совершенствование системы аттестации и повышения квалификации аудиторов по вопросам МСФО.

Так как большинство крупных российских компаний, а также представительств иностранных концернов расположены в Москве, то и спрос на специалистов по МСФО здесь наибольший. В марте соотношение количества резюме к числу открытых вакансий у бухгалтеров со знанием МСФО в Москве было равно 3,9. Это достаточно комфортное значение и для компаний, и для соискателей: можно найти работу в среднем за 3-5 недель.

В среднем специалист, знающий международные стандарты финансовой отчетности, зарабатывает на 30-50 процентов больше, чем обычный бухгалтер.

По данным опроса, проведенного на сайте журнала «Главбух», в МСФО хорошо разбираются лишь 2 процента бухгалтеров. 5 процентов опрошенных уже работают с отчетностью по международным стандартам, но пока с помощью более опытных коллег. А вот 17 процентов бухгалтеров признались, что не знают МСФО и пока не планируют их изучать. Однако подавляющее большинство участников опроса – 76 процентов – не умеют вести учет по МСФО, но хотели бы приобрести такой навык. В этом поможет ряд профессиональных объединений, имеющих репутацию серьезных образовательных организаций, которые выпускают дипломированных специалистов по МСФО [18, с. 334].

Одной из важнейших составляющих реформы системы бухгалтерского учета в нашей стране является переход на международные стандарты финансовой отчетности. Необходимо понимание того, что существуют значительные отличия между МСФО и российскими положениями по бухгалтерскому учету. Так, российские положения по бухгалтерскому учету направлены на соблюдение требований законодательства, но, к сожалению, не учитывают достаточно уровень инфляции, а в международных стандартах предпочтение отдается правдивому выявлению и определению реальной хозяйственной деятельности субъекта. Российские положения по бухгалтерскому учету составлены в соответствии с удовлетворением потребности налоговых и других органов. Отличительной особенностью финансовой отчетности составленной по требованиям международных стандартов финансовой отчетности является удовлетворение, прежде всего, интересов внешних пользователей. Таким образом, можно сказать, что применение международных стандартов финансовой отчетности позволит объективно оценивать риски и анализировать хозяйственные операции.

Далее попробуем рассмотреть основные признаки отличия между международными стандартами финансовой отчетности и российскими положениями по бухгалтерскому учету. Так, целью бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности является представление информации о хозяйствующей субъекте, удовлетворяющей интересы широкого круга пользователей при принятии экономических решений, а в российских положениях по бухгалтерскому учету нет четких указаний на внешних пользователей.

Следующим отличием является то, что финансовые отчеты составляются исходя из предлагаемых в международных стандартов финансовой отчетности вариантов построения её и разрабатываются организациями самостоятельно, а российские формы бухгалтерской отчетности чаще всего не отличаются от рекомендуемых.

В соответствии с международными стандартами финансовая отчетность содержит информацию о представлении финансовых обзоров руководства в виде отчета, который может включать анализ ресурсов компании, ценность

которых не отражена в бухгалтерском балансе. А в соответствии с российскими положениями по бухгалтерскому учету, организации могут представлять дополнительную информацию, если исполнительный орган считает её полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений.

Еще одним отличием является возможность группировать активы и обязательства как долгосрочные и краткосрочные, с учетом внутренней группировки их по степени ликвидности, а в российских положениях по бухгалтерскому учету не установлена такая возможность.

Ещё одно отличие касается себестоимости реализованной продукции. Так, в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, коммерческие расходы и общехозяйственные расходы не рассматриваются как связанные с приобретением и производством товаров, и не включаются в себестоимость производства, а в российских положениях по бухгалтерскому учету коммерческие расходы и общехозяйственные расходы могут включаться в состав себестоимости реализованной продукции.

И в завершение, приведем еще одну отличительную особенность, касающуюся отражения доходов и расходов. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности выручка и расходы по неосновной деятельности должны показываться свернуто, а в соответствии с российскими положениями по бухгалтерскому учету доходы и расходы, полученные и понесенные по разным операциям, отражаются развернуто.

Международные стандарты финансовой отчетности требуют более полного раскрытия информации, детализированного подхода и пояснений учетной политики. Международные стандарты финансовой отчетности базируются на основных концепциях. Согласно международным стандартам финансовой отчетности пользователь информации может узнать реальную стоимость организации на сегодняшний день, а в российском учете отражается остаточная стоимость. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности приоритет отдается концепции экономического содержания над правовой формой, т.е. все операции подлежат учету в соответствии с их содержанием, а не исходя из их юридической формы. Следующей концепцией мы уже касались, когда говорили об основных признаках отличия международных стандартов финансовой отчетности от российских положений по бухгалтерскому учету – это концепция прозрачности. В соответствии с ней международные стандарты финансовой отчетности подразумевают полную прозрачность и детальное раскрытие информации для внешних пользователей, а в российском бухучете такие требования четко не прописаны. Это связано с тем, что российские предприятия формируют отчетность в основном для налоговых органов, а не для инвесторов и финансовых институтов. К одной из основополагающих необходимо отнести принцип соответствия. Так, в соответствии с этим принципом, затраты отража-

ются в периоде ожидаемого получения дохода, а в российской системе учета они отражаются только после выполнения определенных требований в отношении документации.

Бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с российской система учета, используется органами государственного управления и статистики, а финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО используется инвесторами, другими предприятиями и финансовыми институтами. Соответственно, интересы абсолютно противоположные, как и принципы которые лежат в основе составления финансовой отчетности. Основным преимуществом финансовой отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, является их простота для изучения состояния и осмысления. Основное назначение финансовой отчетности, подготовленной по международным стандартам финансовой отчетности является представление необходимой информации широкому кругу пользователей при принятии экономических решений о финансовом состоянии организации, движении денежных средств, финансовых результатах деятельности организации.

В процессе развития рыночных отношений появляются новые виды и формы хозяйственных операций, в связи с этим система регулирования бухгалтерского учета в России претерпевает значительные изменения. В конце 2011 г. Россия вошла в состав стран, использующих правовую систему международных стандартов финансовой отчетности. В настоящее время особенно актуально создание системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. В соответствии с Приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н [4] на территории Российской Федерации введены в действие 63 документа МСФО. Это полный комплекс международных стандартов и их разъяснений, действующих в отношении финансовой отчетности за 2012 г.

Введение международных стандартов финансовой отчетности является важнейшим шагом обеспечения информационной инфраструктуры рынка капитала в России, создания благоприятного инвестиционного климата и, соответственно, экономического роста.

В условиях рыночных отношений нормальное функционирование конкурентного рынка капитала возможно только при условии, что его участники обеспечены достоверной качественной информацией об объектах инвестиций. Основным источником такой информации является бухгалтерский учет, а точнее, бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций. За последние полвека в мировой практике бухгалтерского учета формировались такие требования к финансовой отчетности, которые делают ее максимально полезной и удобной для принятия экономических решений неограниченным кругом пользователей. МСФО стали тем инструментом, с помощью которого эти требования формализуются с начала 70-х годов прошлого века. К сего-

дняшнему дню МСФО оказались наиболее распространенной и широко признанной в мире основой для обеспечения качества представляемой в отчетности информации и ее полезности для принятия экономических решений.

Законодательной основой принятия МСФО в России стал Федеральный закон от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [13, с. 232]. В силу этого закона общественно значимые российские организации должны готовить, заниматься аудитом, представлять и публиковать годовую консолидированную финансовую отчетность, которая должна быть составлена в соответствии с МСФО.

Во исполнение Закона о консолидированной финансовой отчетности постановлением Правительства РФ от 25.02.11 № 107 утверждено Положение, в котором детально расписан механизм признания МСФО для применения на территории нашей страны. При разработке этого механизма использовался опыт принятия МСФО в других неанглоязычных странах, в частности, в Европейском союзе.

Минфин России заключил с Фондом МСФО соглашение, по которому последний передал в Минфин России тексты документов МСФО на русском языке. В отношении них проведена экспертиза их применимости в Российской Федерации специально выбранным для этого экспертным органом. Подтверждена применимость всех представленных на экспертизу документов.

Россия является не первой страной, в правовую систему которой вводятся МСФО. В других странах были благополучно решены вопросы, связанные с внедрением МСФО.

В настоящее время, каждый новый поступающий от Фонда МСФО стандарт, разъяснение или поправка в действующие стандарты будет подвергаться такой же доскональной проверке на их применимость в России, какой был подвергнут первый пакет. Только на основе результатов экспертизы Минфин России по согласованию с Банком России и Федеральной службой по финансовым рынкам Российской Федерации принимает приказ о введении в действие в нашей стране документов МСФО.

Федеральный закон о консолидированной финансовой отчетности распространяется на все кредитные и страховые организации, а также на иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах. В будущем, возможно, его расширение за счет открытых акционерных обществ, профессиональных участников рынка ценных бумаг, инвестиционных фондов и др.

Организации, на которые распространяется закон, должны составить первую отчетность по МСФО за 2012 г. Таким образом, в начале 2013 г. можно будет увидеть первую «официальную» финансовую отчетность по МСФО, составленную по требованиям российского законодательства.

Ряду организаций закон дает трехлетнюю отсрочку – позволяет составить первую отчетность по МСФО лишь за 2015 г. Это те, кто до сих пор

уже составлял консолидированную финансовую отчетность по иным международным признанным правилам, таким как US GAAP, а также те, кто на организованных торгах котирует лишь облигации.

Хотелось бы обратить внимание компаний, подпадающих под действие закона, на требования международных стандартов к первой отчетности, составляемой по МСФО. В отношении нее действует специальный стандарт IFRS 1 «Первое применение МСФО», введенный в числе других на территории России упомянутым выше приказом Минфина России. В целом требования стандарта основаны на принципе ретроспективного применения, по которому первая финансовая отчетность по МСФО должна выглядеть так же, как если бы компания применяла МСФО всегда. Из этого принципа существует несколько десятков частных исключений, которые собственно и составляют основное содержание стандарта. Эти исключения облегчают составителю отчетности задачу подготовки вступительного баланса, позволяя сформировать ряд его показателей без ретроспективы.

Дата вступительного баланса должна предшествовать самым ранним представленным в отчетности данным. Как и российские, международные стандарты требуют представлять в отчетности сравнительные данные как минимум за один предшествующий период. Если отчетным периодом является 2012 г., то как минимум один предшествующий период – это 2011 г. Следовательно, датой вступительного баланса российских компаний, начинающих составлять отчетность по МСФО (при одном сравнительном периоде), является 1 января 2011 г. (или точнее 31 декабря 2010 г.). Исключения IFRS 1 применяются к событиям до этой даты и показателям на эту дату. Все, что произошло после нее, должно найти отражение в финансовой отчетности в полном соответствии со всеми требованиями МСФО, применяемыми для отчетности за 2012 г. [23].

Это означает, что попадающим в сферу действия закона компаниям, которые полтора года назад не обратили внимания на его принятие и до сих пор бездействовать, теперь будет нелегко выполнить его требования. Чем позже они начнут решать эту задачу, тем труднее им будет. Непосредственное составление финансовой отчетности начинается только после отчетной даты, в данном случае это начало 2013 г., но подготовка для ее составления берет старт уже с формирования вступительного баланса на начало 2011 г. и обработки всех последующих фактов хозяйственной жизни в соответствии с требованиями МСФО.

Значительная доля компаний, попавших в сферу действия Закона о консолидированной финансовой отчетности, уже и так составляли отчетность по МСФО в добровольном порядке, и для них задача составления вступительного баланса, как и применение IFRS 1, не актуальны. Их отчетность по МСФО за 2012 г. будет отличаться от предыдущих только тем, что теперь она становится «официальной» [13, с. 232].

В настоящее время Россия пока не полностью перешла на МСФО. Требова-ние о составлении, представлении и публикации финансовой отчетно-сти по международным стандартам распространяется лишь на часть орга-низаций, причем оно ограничено только применением в отношении консо-лидированной отчетности. В то же время именно консолидированная отчет-ность котирующихся компаний, а также банков и страховщиков – это тот продукт, который на рынке востребован инвесторами в первую очередь. Для составления именно этой отчетности применение МСФО имеет принципи-альное значение.

В этой связи появление официальных МСФО является важнейшим ша-гом на пути реформирования российского бухгалтерского учета, превраще-ния его в эффективный инструмент создания качественной, полезной и вос-требованной информации.

В течение последних двадцати лет продолжается детальное изучение по применению МСФО в России. За это время утверждены положения по бух-галтерскому учету, созданы Институт профессиональных бухгалтеров и Международный центр реформы системы бухгалтерского учета, приняты законодательные акты. Не смотря на то, что 16.12.2011 года наша страна была принята в ВТО, до сих пор продолжается одновременное применение 2 систем учета, практически не заменяя друг друга [1]. Эффективность фи-нансовой отчетности определяется её способностью обеспечивать внешних и внутренних пользователей необходимой и востребованной информацией для принятия, прежде всего, управленческих решений.

В настоящее время в нашей стране применяется два комплекта правил: МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц. В Российской Федерации разработан план раз-вития бухгалтерского учета и отчетности на основе МСФО до 2015 года, в котором определены меры, которые будет приняты по национальным стан-дартам. К ним относится повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, совершенствование сис-темы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтер-ской (финансовой) отчетности, развитие профессии и международное со-трудничество. Запланировано, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на международные стандарты финансовой отчетности.

Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, результатах деятельности (отчет о финансовых результатах) и изменениях в финансовом положении компании. Данная ин-формация является полезной для самого широкого круга пользователей при принятии ими экономических решений.

Финансовая отчетность базируется на следующих основополагающих допущениях. Результаты операций и других событий признаются по факту их совершения. Они отражаются в учетных записях и включаются в финан-

совую отчетность тех периодов, к которым они относятся. Это называется методом начисления.

Непрерывность деятельности. При составлении финансовой отчетности предполагается, что компания будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

Качественные характеристики представляют атрибуты, которые обеспечивают полезность представляемой информации для пользователей финансовой отчетности.

Непосредственно связаны с изменением финансового положения компании, включающие элементы: активы, контролируемые компанией; ресурсы, которые образовались в результате событий прошлых периодов и от которых компания ожидает экономических выгод в будущем; обязательства; текущая задолженность компании, которая образовалась в результате события прошлых периодов и погашение, которой приведет к оттоку из компании ресурсов, обеспечивающих экономическую выгоду; капитал; активы за вычетом обязательств (такой капитал называется акционерным капиталом).

Следующие элементы имеют непосредственное отношение к оценке результатов деятельности компании.

Доходы – прекращение экономических выгод в форме притока или увеличения активов, и сокращения обязательств, что выражается в увеличении капитала; данное понятие включает в себя выручку и прочие доходы.

Расходы – сокращение экономических выгод в виде выбытия активов или исчерпания ресурсов и в виде увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала.

Объект следует признать элементом финансовой отчетности, если: существует вероятность, что какая-то экономическая выгода, имеющая отношение к данному объекту, будет получена или утрачена компанией; объект обладает стоимостью или оценкой, которая может быть надежно измерена.

При оценке элементов финансовой отчетности используются следующие методы:

- фактической стоимости приобретения;
- восстановительной стоимости;
- возможной продажи;
- дисконтированной стоимости.

Концепция капитала и поддержания заключается в следующем.

Финансовый капитал рассматривается как чистый актив или собственный капитал компании. Он определяется в номинальных денежных единицах.

Физический капитал имеет отношение к операционному потенциалу. Он определяется в единицах производственной мощности компании. Прибыль представляет собой увеличение производственной мощности компании за период.

Для признания затрат в качестве актива в бухгалтерском балансе, они должны соответствовать критериям идентификации актива:

- актив должен обладать стоимостью, которую можно надежно измерить;
- должна существовать вероятность получения экономических выгод в будущем;
- фирма должна быть в состоянии продемонстрировать, как будущие затраты приведут к увеличению будущих экономических выгод, что позволит адекватно оценить балансовую стоимость актива. Однако такое требование оказывается проблематичным из-за недостатка доказательств вероятности экономических выгод.

В международной практике, последовательность отражения активов и обязательств может быть выражена двумя способами:

- в порядке убывания ликвидности;
- в порядке убывания срока использования срока использования активов и срока погашения обязательств.

В соответствии с МСФО банковские учреждения обязаны будут составить свою отчетность в связи Открытыми финансовыми границами. Премущества составления отчетности по МСФО для Российских кредитных организаций заключается в следующем:

- отчетность будет открытой и прозрачной и поэтому повысит престиж и имидж банка и приведет к повышению доверия как внутри страны, так и зарубежом;
- возможность привлечения иностранных инвестиций;
- отчетность содержит больше информации, которая используется для принятия управленческих решений внутренними пользователями отчетности.

Основные различия между МСФО и российской системы учета связаны с исторически обусловленной разницей в конечных целях использования финансовой информации. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами. Финансовая отчетность, которая ранее составлялась в соответствии с российской системой учета, использовалась в соответствии с российской системой учета, использовалась органами государственного регулирования и статистики.

В настоящее время наметился интерес российских банков к составлению отчетности по МСФО в целях предупреждения рисков отражения возникающих у банка проблем. Те банки, которые уже провели работу по составлению отчетности в соответствии с международными стандартами, увидели отличительные моменты. Это предоставляет им возможность принять меры для того, чтобы соответствовать требованиям Банка России к размеру капитала.

ЦБРФ рекомендует кредитным организациям желающим перейти на составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО применять следующие варианты:

- параллельный учет;
- в качестве базовой использовать российскую финансовую отчетность и с помощью некоторых трансформаций формировать отчетность в соответствии с МСФО.

Стандартом не устанавливаются специальные критерии признания оценки, поскольку в учете банковских операций и событий в их деятельности применяются абсолютно те же принципы учета, которые устанавливаются в других стандартах. Настоящий стандарт рассматривает только задачи описания и анализа данных.

Несмотря на то, что банки подлежат банковскому надзору и предоставляют информацию в контролирующие органы, такие данные доступны не всем пользователям. Таким образом, раскрытие информации в банковской отчетности, чтобы удовлетворить запросы пользователей, должно быть достаточно полным. В пояснениях по учетной политике должны раскрываться основные методы составления отчетности, включая:

- признание основных видов дохода;
- оценку инвестиционных ценных бумаг;
- различия между операциями и событиями, которые приводят к признанию активов и обязательств, а также между операциями и событиями, приводящие к условным событиям и обязательствам;
- определение убытков по ссудам и авансам, а также методы списания безнадежных для взыскания ссуд и авансов;
- определение отчислений в резервы на покрытие общих банковских рисков и учет таких отчислений.

Прозрачность финансовой отчетности зависит от целей финансовой отчетности, которая заключается в представлении информации о финансовом положении и изменениях финансового положения предприятия. Прозрачность финансовой отчетности обеспечивается за счет полного раскрытия и достоверного представления информации полезной и необходимой широкому кругу пользователей для принятия экономических решений. Принятие общепризнанных стандартов бухгалтерского учета необходимо для обеспечения прозрачности и правильной интерпретации отчетности. КМСФО разработал «Принципы подготовки и предоставления финансовой отчетности». С 1998 года правительство РФ утвердило программу реформирования бухгалтерского учета. Одной из целей, которой является формирование прозрачности бухгалтерского учета.

Важное значение в формировании содержания бухгалтерского баланса и его развитии имеет организационная основа, совокупность типовых элементов организации бухгалтерского учета в целом и отдельных его участков в частности. На практике, предлагая расширить границы существующей системы бухгалтерского учета за счет включения в нее задач, обеспечивающих контроль отдельных показателей. Система контроля элементов и статей

баланса, к сожалению, не всегда оказывается эффективной. Другой пример: соединяя показатели текущего бухгалтерского учета, отраженные в балансе, с показателями, полученными методами моделирования, планирования, прогнозирования и т.д., аналитики обосновывают правомерность существования стратегического учета. Практикам достаточно сложно разделить, где заканчивается стратегическое планирование и начинается стратегический учет, однако различия взглядов на эти позиции не бесспорны, хотя и имеют право на существование [2].

Решение такого рода проблем требует единого подхода к решению таких задач учета в целях его типизации. Унификация бухгалтерского учета призвана рационально сократить количество объектов одинакового функционального назначения, например, форм первичных документов. Типизация бухгалтерского учета направлена на разработку и внедрение типовых элементов на основе общих для всех или ряда предприятий характеристик. Типизация бухгалтерского учета играет важную роль в обеспечении высокого качественного уровня бухгалтерского учета на предприятиях, в правильности формируемых учетных и отчетных показателей, можно дополнить положением о единстве подходов к систематизации учетных и отчетных показателей для представления их в формах отчетности, в том числе и в балансе.

Для достижения указанного единства необходимо понимание функциональных задач и методических приемов обеспечения полноты охвата функций бухгалтерского учета. Задачи учета следует формировать в соответствии со структурой информационной системы бухгалтерского учета, поскольку она всегда ориентирована на управление организацией. Вместе с тем выделение функциональных задач в зависимости от их принадлежности и отражения на счетах является слишком общим подходом, требует конкретизации. Для этого, на наш взгляд, следует обратить внимание на два момента:

- первый связан с однородностью задач бухгалтерского учета, проявляющейся в реализации каждой из стадий учетного процесса (процедуры бухгалтерского учета);
- второй с осуществлением одних и тех же стадий учетного процесса применительно ко всем видам деятельности предприятия, отражаемым в отчетности.

Бухгалтерская отчетность имеет ключевое значение для финансово-хозяйственной деятельности организаций. Рассмотрим более детально некоторые его аспекты и нововведения, связанные с приближением к МСФО.

Некоторые положения не изменились и остались прежними, но при этом появились и отдельные статьи ведения бухгалтерского учета. Если функционально объединить все задачи бухгалтерского учета, то рационально широкое применение международных стандартов финансовой отчетности, поскольку расширяется круг компаний, выступающих на мировых рынках, а также привлекающих западных инвесторов. В таких условиях

обоснование различных хозяйственных операций может быть сделано только на основании надежной и однозначно идентифицируемой финансовой информации, которая в свою очередь обеспечивается применением норм учета, рекомендуемых международными стандартами финансовой отчетности. Растущая глобализация мировой экономики постоянно требует единства правил для составления финансовой отчетности, на базе которых способны общаться предприниматели всего мира, независимо от государственной принадлежности.

Российская Федерация не может стоять в стороне от данных тенденций в мировой экономике, что проявилось в разработке и принятии концепций развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, предполагающей адаптацию отечественной нормативной базы к международным требованиям, а также утверждении Постановления Правительства РФ об обязательных мерах по переходу к международным стандартам финансовой отчетности. Следовательно, данный процесс является важным направлением экономической политики российского государства и лежит в основе преобразований национальной практики бухгалтерского учета.

Таким образом, возникла необходимость постепенной и грамотной адаптации к российским рыночным условиям, в которых осуществляют свою деятельность организации, что будет содействовать достижению надежности и прозрачности финансовой информации, позволит обеспечить необходимое доверие у партнеров, инвесторов и государственных органов, а также защитит интересы производителей продукции при отражении итоговых показателей деятельности в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В настоящее время существуют определенные проблемы, которые не связаны непосредственно с переходом на международные стандарты, но влияют на качество отчетности, и на отношение к бухгалтерскому учету в целом. МСФО в свою очередь не регулирует вопросов техники ведения учета, т.е. не предписывает бухгалтеру ни плана счетов, ни проводок, ни правил отражения операций в регистрах, ни порядка заполнения первичных документов. Это в любом случае прерогатива национального законодательства и самого бухгалтера предприятия.

На основании принятого в 2011 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и вступившего в силу с 1 января 2013 года Закона «О бухгалтерском учете» введен новый механизм правового регулирования бухгалтерского учета и установлены единые требования к бухгалтерскому учету и к бухгалтерской (финансовой) отчетности в Российской Федерации.

Применение международных стандартов отчетности как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности является одним из прописанных в ФЗ принципов регулирования бухгалтерского учета. В соответствии с планов Министерства Финансов Российской

Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, на основе МСФО, утвержденным приказом Минфина России от 30.11.2011 № 440 предусмотрено утверждение новых нормативных правовых актов по бухгалтерской (финансовой) отчетности в Российской Федерации юридического лица на основе Международных стандартов финансовой отчетности, а также завершение приведения ранее принятых нормативных актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица в соответствии с МСФО. В результате чего, будет сформирован пакет новых, приближенных к МСФО, национальных стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности в Российской Федерации.

Регистрацию в Минюсте России прошли следующие Международные стандарты финансовой отчетности в 2013 году:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».
2. Документ Международных стандартов финансовой отчетности «Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 7»
3. Документ Международных стандартов финансовой отчетности «Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств (Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 32».
4. Документ Международных стандартов финансовой отчетности «Инвестиционные организации (Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 10, Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 12, Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 27» [1].

План Минфина России составленный на 2012-2015 годы предусматривает принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих непосредственное применение международных стандартов финансовой отчетности для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица.

Президент НП «Ассоциации Профессиональных Бухгалтеров Содружество» Д. Лысенко отмечает, что сегодня ведение учета по МСФО уже не является прерогативой только крупных компаний, банков и страховых организаций. Согласно Федеральному закону от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» МСФО применяется только для подготовки консолидированной финансовой отчетности по установленному перечню организаций. Теперь отчитываться по МСФО будут и негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и НПФ, клиринговые организации. Не за горами тот день, когда отчетность по МСФО будут составлять все организации исключения [1].

В настоящее время тема применения МСФО особенно актуальна в условиях глобализации мировой экономики. В результате присоединения Рос-

сии к ВТО, привлечения иностранных инвестиций, а также поиска новых и сохранения традиционных рынков сбыта отечественной продукции возникает необходимость детализированного изучения и использования МСФО.

Российские организации, перешедшие на МСФО, получают быстрый выход на западные кредиты, имеют большой интерес со стороны иностранных инвесторов, т.к. эта отчетность им понятна. И действительно результаты деятельности бизнеса лучше видны из бухгалтерской отчетности составленной по МСФО, и хорошо понимаемы инвесторами во всем мире. Тем более, в мире уже более чем в 120 государствах отчетность составляется на основе применения Международных стандартов финансовой отчетности [1].

На основе анализа применения Международных стандартов финансовой отчетности в России, Правительством РФ предусмотрено:

1. Ускорение сближения федеральных стандартов с МСФО. Правительство РФ приняло решение перенести на 2014 год завершение исполнения комплекса мер по переводу федеральных стандартов на МСФО;
2. В 2013 году должен начать работу Совет по стандартам бухгалтерского учета. Также должна быть налажена работа негосударственных органов регулирования;
3. В 2013-2014 годах расширится круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО;
4. В 2014 г. Должны быть разработаны предложения по развитию системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров;
5. В 2014 г. Должны быть разработаны предложения по введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухгалтерского учета на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров;
6. В 2012-2013 гг. Должны были разработаны предложения по развитию саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг;
7. С целью обеспечения права пользователей на доступ к отчетности, составленной по МСФО в 2013 г. – должен быть сформирован единый информационный ресурс, в который будет поступать вся консолидированная финансовая отчетность, составленная по МСФО от всех организаций, которые эту отчетность составляют;
8. В ближайшее время также предполагается совершенствовать надзорную деятельность, создать систему ответственности за качество отчетности, составленной по МСФО, ввести обязательную публикацию промежуточной консолидированной финансовой отчетности, составленной по МСФО и др. [1].

В 2012 г. Министерство финансов Российской Федерации, с целью улучшения и облегчения практики применения МСФО российскими компания-

ми, учредило специальную Межведомственную рабочую группу Минфина по применению МСФО.

Переход на МСФО может оказаться длительным и сложным процессом, при осуществлении которого придется решить множество сложных вопросов методического и учетного характера. Многим компаниям для обеспечения соответствия МСФО нужно значительно изменять действующую учетную политику, причем такие ключевые области учета, как признание выручки, учет запасов, финансовые инструменты, планы вознаграждения работников, тестирование на обесценение, резервы и выплаты, основанные на акциях. Опыт европейских компаний говорит о том, что многие организации недооценивают такие вопросы, как пробелы в данных, проблема выбора учетной политики, необходимость консолидации дополнительных компаний. Тем не менее, если отнестись к смене учетной политики со всем тщанием, проблем не возникнет [1].

Таким образом, будем полагать, что в целом все предприятия, подпадающие с 2012 г. под действие Закона № 208-ФЗ, уже завершили подготовку к трансформации и формирование своей учетной политики по МСФО и в ближайшем будущем сможем анализировать последовательность применения МСФО российскими предприятиями. Нельзя не согласиться с мнением Д. Лысенко, что если степень такой последовательности будет действительно высокой, а сама МСФО-отчетность подлинно прозрачной, качественной и правдивой, то от повышения сопоставимости финансовой отчетности предприятий одинаковых отраслей выиграют и инвесторы, и кредиторы, и клиенты этих компаний на территории Российской Федерации.

В условиях реформирования бухгалтерского учета в России внедрение и применение МСФО может вывести отечественный учет на более высокий уровень. Применение принципов МСФО при составлении финансовой отчетности позволяет представить информацию, характеризующую имущество, на языке, понятном пользователям всего мира, а как следствие, наименее трудоемким путем завоевать доверие инвесторов, в том числе и зарубежных. Следовательно, суммируя преимущества МСФО можно сказать, что:

- для финансовых аналитиков и инвесторов это понятность, сравнимость, прозрачность, надёжность, меньшие издержки по анализу отчётности;
- для компаний – меньшие издержки по привлечению капитала, одна система учёта, отсутствие необходимости согласовывать финансовую информацию, последовательность внутреннего и внешнего учёта;
- для национальных разработчиков стандартов – обмен опытом. основа для национальных стандартов, большее доверие к национальным стандартам, конвергенция стандартов.

Однако, несмотря на определенный оптимизм во взглядах на преимущества использования МСФО в российской экономической практике по срав-

нению с национальными стандартами учета и отчетности, важно отметить, что в случае полного перехода России на МСФО не следует ожидать, приток иностранных инвестиций в российскую экономику. Это будет важным шагом в процессе построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом.

По итогам реформы уже можно говорить об определённых как положительных результатах, так и о проблемах перехода. Тем не менее, реформа будет завершена тогда, когда каждый бухгалтер будет профессионально владеть основами МСФО, а руководители компаний – действительно заинтересованы в предоставлении достоверной и объективной информации. Это означает, что более активно должна вестись работа по повышению квалификации бухгалтеров.

Следует подчеркнуть, при проведении реформы бухгалтерского учёта учитываются сложившиеся национальные традиции и специфика экономического развития России. Поэтому на данном этапе реформирования системы бухгалтерского учёта первостепенной задачей является последовательное сглаживание несоответствий, что способствует более успешному продвижению российских компаний на рынки капитала. При этом, говоря о реформировании необходимо подчеркнуть, что автоматическое, без каких-либо изменений, принятие МСФО невозможно. Ведь, по сути, международные стандарты – это компромисс между ведущими системами учёта в мире. В Российской Федерации можно выделить основные варианты внедрения МСФО.

Первый вариант – принятие международных стандартов как они есть, то есть в той редакции, в которой они выпускаются Советом по МСФО. Понятно, что использование этого варианта в России проблематично, поскольку в любом случае в официальных целях должен использоваться перевод на русский язык.

Второй вариант – принятие МСФО с возможностью их «ограниченной модификации». В этом случае стандарты вступают в силу для компаний той или иной страны (или их объединения) только после их «одобрения» соответствующим уполномоченным органом, который имеет право внести определённые изменения в текст, опубликованный Советом по МСФО.

Третий вариант – разработка национальных стандартов путем их максимально возможной гармонизации с МСФО, позволяющей своевременно вносить необходимые изменения в них по мере развития международных стандартов. При этом, по мнению И.П. Клюс, концепция внедрения МСФО, предложенная Министерством финансов РФ и нашедшая свое отражение в законопроектах «Об официальном бухгалтерском учете» и «О консолидированной финансовой отчетности», выглядит достаточно последовательной.

Исходя из вышеизложенного, важно заключить, что при использовании международных стандартов финансовой отчётности для создания новой национальной системы учёта международный опыт должен быть адаптирован

к российской специфике. Полная замена российских правил учета и отчетности на МСФО является путем, ведущим в тупик, поскольку ими не учитываются особенности сложившейся системы бухгалтерского учета в конкретной экономической ситуации, прикладного характера этой системы, учетных традиций. Поэтому для России наиболее приемлемым и рациональным способом применения МСФО является адаптация [11, с. 149].

В заключение хотелось бы отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия для компаний. Среди положительных аспектов – повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала. К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности и другие.

Однако положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных. Переход крупных компаний на МСФО отразится и на структуре рынка труда бухгалтерских и финансовых услуг, вырастет потребность в специалистах по международным стандартам финансовой отчетности.

Главным аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности, снижения стоимости привлекаемых ими заемных сред.

Касаемо практического применения МСФО в российских компаниях, можно сказать, что абсолютно быстрого перехода не получится. В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» начиная с отчетности за 2012 г. помимо отчетности по российским стандартам, организации обязаны составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Только при условии, что документы МСФО были признаны «в порядке, установленном с учетом требований законодательства Российской Федерации Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации» в соответствии с п. 3 ст. 3 Закона № 208-ФЗ на территории Российской Федерации применяются документы МСФО, разрабатываемые и принимаемые Фондом Комитета по МСФО.

Постоянно претерпевают изменения документы МСФО, т.к. выпускаются новые стандарты и разъяснения, а в действующие вносятся поправки и дополнения. Так, после публикации принимаемые Фондом Комитета по МСФО документов на английском языке с определенным интервалом начи-

нается работа по их применению в России в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» и заканчивается введением в действие приказом Министерства финансов России того или иного документа МСФО с последующим его опубликованием.

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

В настоящее время активно идет расширение сферы применения Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации. Так определено, что до 01.01.2016 года на территории Республики Крым и на территории города Федерального значения Севастополя порядок применения контрольно-кассовой техники, т.е. регистров расчетных операций, а также отношения, возникающие в процессе осуществления контроля за применением контрольно-кассовой техники, регулируются нормативными правовыми актами соответственно Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Библиографический список к главе 3

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.
2. Федеральный закон от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
3. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 (ред. от 27.01.2012) «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».
4. Приказ Минфина России от 25.11.11 № 107н.
5. Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. N 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
6. Концепция развития бухгалтерского учета в РФ на среднесрочную перспективу, утверждено Приказом Минфина РФ от 01.07.2004 г. № 180.
7. План дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2011-2015 годы, утверждено Приказом Минфина от 30.11.2011 г. № 440.

8. Бостанова З.С. Сравнительная характеристика МСФО и ПБУ // Сборник научных статей. – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – С. 49-52.

9. Бушмелева. Н.В. Сближение с МСФО: совершенствование российских правил бухгалтерского учета [Текст] / Н.В. Бушмелева // Междунар. бух. учет. – 2006. – № 12. – С. 10-14.

10. Варкулевич Т.В., Терентьева Т.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие: в 2 ч. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. – 266 с.

11. Клюс И.П. Преимущества российских компаний на пути внедрения МСФО // Сборник научных статей. – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – С. 148-151.

12. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. – М.: Аскери-АНССА, 2009. – 512 с.

13. Мурзаканов А.А., Краснюк Л.В. Использование МСФО в системе российского бухгалтерского учета // Сборник научных статей. – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – С. 232-235.

14. Палий В.Ф. Бухгалтерская отчетность: особенности. – М.: Бератор-Пресс, 2007. – 216 с.

15. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 472 с. – (Серия «Высшее образование»).

16. Старовойтова К.В. Развитие бухгалтерского учета и отчетности в России на основе МСФО. – М.: ж-л «Аудит и финансовый анализ», 2008.

17. Суворов А.В. Российские ПБУ и МСФО: сходство и различие / А.В. Суворов // Аудитов. – 2009. – № 1. – С. 7-15.

18. Черномордов Л.И. МСФО как основа реформирования бухгалтерского учета в РФ // Сборник научных статей. – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – С. 333-337.

19. Шиленко С.И. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие [Текст] / С.И. Шиленко. – Белгород, 2008. – С. 102-108.

20. Шишкоедова Н.Н. Теория бухгалтерского учета. – ИД Главбух, 2003. – 409 с.

21. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/>.

22. Система консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

23. Сухарев И.Р. Значение введения МСФО в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/>.

**РАЗРАБОТКА НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ СТИМУЛИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**4.1. Проблемы и перспективы развития
инновационной деятельности в России**

Характерной чертой развития мирового сообщества на современном этапе выступает формирование экономики, основанной на знаниях, экономике инноваций. Инновационные процессы в общем виде объективно присущи человечеству, как одному из основных факторов его социально-экономического развития. Развитие инновационных процессов в современной России официально связывают с такими факторами как «привлечение инвестиций», «создание благоприятной правовой базы», «государственная поддержка», «создание элементов инновационной инфраструктуры – наукоградов, технопарков и пр.», «выделение режимов благоприятного ведения экономической деятельности» и т.д. [1].

Эти факторы можно отнести к разряду субъективных, т.к. они зависят от желаний, надежд, умения, воли, ошибок, заблуждений, управленческих решений отдельных лиц или управляющих обществом систем. Эти факторы могут принести ожидаемый эффект, если их действие совпадет с воздействиями факторов объективных. К объективным факторам развития инноваций относят наличие частично сохранившегося или еще высокого оцениваемого «научного потенциала», существующих «высоких технологий и техники», «квалифицированных кадров в отдельных предприятиях и отраслях», остаточных «объектов инфраструктуры», развивающих эти технологии и отрасли, остатки «производственной сферы», рассчитанной на обеспечение внедренческой функции этих технологий. Выделенные факторы были сформированы в условиях общественного развития в период действия плановой экономики, административно-командных методов управления, в сегодняшних условиях они все более разрушаются и нет оснований ожидать их эффективного функционирования без принятия дополнительных мер, плоть до корректуры общественных условий развития.

Среди объективных факторов также называют наличие в экономике России значительных финансовых ресурсов, ищущих применение в реальных инновационных процессах, а также желания российского бизнес-сообщества к участию в этих процессах. При этом, кроме «уверенности», что эти

средства и усилия будут направлены на реализацию инновационной деятельности, а не в традиционные высокодоходные сектора экономики, не названо ни одного существенного аргумента, а незначительные фактические результаты, которые достигла инновационная сфера России за последние годы это также подтверждают.

Так, по данным статистической отчетности, доля высокотехнологичных отраслей промышленности и «отраслей знаний» в ВВП России в настоящее время составляет 10,5 %, а вклад инновационных факторов в годовой прирост ВВП – 1,3 процентных пункта. Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет 9,3 % общего количества крупных и средних предприятий, доля инновационной продукции – всего 2,5 %. Крайне недостаточны внутренние затраты на исследования и разработки – около 1 % ВВП, тогда как в Германии, США и Японии: 2,6-2,8 % соответственно. На долю России на мировом рынке наукоемкой продукции приходится менее 1 %, а США – 40 % [2].

При этом, Стратегией социально-экономического развития России до 2020 г. предусматривается значительное изменение отраслевой структуры экономики. Так, к 2020 г. по инновационному варианту, доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50 % (2005 год – 9,3 %), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции – до 25-35 % (2005 год – 2,5 %), доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 17-20 % (2006 год – 10,5 %)[2].

Выполнение масштабных планов требует экстраординарных усилий, выходящих далеко за пределы нынешней нечеткой и внутренне противоречивой политики. В Стратегии говорится о формировании национальной инновационной системы и мощного высокотехнологического комплекса, о диверсификации экономики и создании условий для реализации творческого потенциала личности. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения, создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала, построения эффективной, ориентированной на конечный результат, социальной инфраструктуры.

При этом, ведущие экономисты [3-5] отмечают высокую вероятность наступления эффекта «институциональной ловушки» (от англ.: lock-in effect). По Д. Нортю термин «институциональная ловушка» понимается как «эффект блокировки», т.е. когда однажды принятое решение (на государственном уровне) трудно отменить.

В терминах неинституциональной теории, получившей развитие в работах Е.В. Полтеровича, «институциональная ловушка» – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер. Ее устойчивость означает, что если в системе превали-

рвала неэффективная норма, то после сильного возмущения система может попасть в «институциональную ловушку», и тогда уже останется в ней даже при снятии внешнего воздействия [6].

Эффект блокировки может возникнуть вследствие двух основных причин: 1) несогласованность интересов различных групп экономических агентов; 2) несогласование краткосрочных и долгосрочных интересов. В этой связи, принятие решений, имеющих долгосрочный характер и нацеленных на развитие социально-экономической сферы России, должно укладываться в основные положения и принципы устойчивого инновационного развития. Принятие несогласованных решений при реализации инновационного сценария развития экономики как раз и отмечает риск наступления эффекта блокирования.

В этой связи наиболее важным вопросом развития инновационной деятельности является предпосылки ее запуска, вывод идей инновационного развития в ранг главной стратегической задачи развития страны и ее регионов.

Инновации – это составляющая, пронизывающая все отрасли народного хозяйства. Инновации – производная функция от силы и остроты конкуренции между хозяйствующими субъектами, социальными группами, людьми.

Строить инновационную экономику – значит добиваться того, чтобы: а) возможностей извлекать ренту из простого обладания ресурсами становилось все меньше (принуждение к инновациям); б) извлекать инновационную ренту становилось все проще и безопасней (поощрение инноваций).

Можно выделить предлагаемые экспертами [7] следующие основные направления этой работы на уровне государственного управления:

1. Развитие конкуренции. Конкуренция – главный двигатель инновационной активности, поэтому необходимо радикально сокращать имеющиеся административные ограничения развития конкуренции и предотвращать возникновение новых ограничений.
2. Прибыльность доступа к природной ренте должна быть минимизирована. Реализация этого направления требует создания такой фискальной системы, которая делала бы занятие извлечения природных ресурсов и торговлей ими не самым доходным. Что справедливо и с другой точки зрения: за малый риск нельзя получать высокую прибыль. Как вариант – любой, кто пользуется преимуществами доступа к природным ресурсам, должен взять на себя обязательства использовать часть получаемой ренты для осуществления масштабных и долгосрочных проектов инновационного и технологического развития.
3. Курирование инновационной деятельности государственными и общественными институтами на всех уровнях: федеральном, региональном, местном. Инновационные разработки часто появляются

ся у тех, кто не обладает достаточной силой и ресурсами, чтобы защитить их и довести до состояния массового продукта. Поэтому необходимо создание соответствующей бизнес-среды для таких разработок на ранних стадиях их развития: налоговые льготы, длинные и дешевые займы и гранты, бизнес-инкубаторы и технопарки с бесплатной или дешевой инфраструктурой, учебные программы и информационная поддержка. Должна быть создана система финансирования, обеспечивающая инновационные проекты на каждой стадии: start-up (гранты), выход на рынок (льготные кредиты), растущий инновационный бизнес (длинные кредиты).

4. Создание технологических коридоров. Должны быть приняты программные решения на государственном и региональном уровнях, которые бы устанавливали перечень технических требований к производимой продукции или используемым технологиям, которых следует достигнуть к установленным срокам. График достижения таких целей фиксируется на долгосрочную перспективу, задавая бизнесу «технологические коридоры» на десятки лет вперед, что привлекательно как для разработчиков, так и инвесторов.
5. Воля лидера. Инновации могут появляться практически везде. Но остаются и развиваются они только там, где их питает воля лидера, наполняющая блестящие идеи жизненной силой, энергией и ресурсами. Успех инновациям гарантирован лишь там, где они становятся личным делом первых лиц, принимающих на себя всю ответственность и организующих их воплощение. Это относится и к компании, и к региону, и к стране в целом. В государстве технологическое развитие должно стать зоной особого внимания первых лиц государства: президента и премьера, на региональном уровне – губернаторов, руководителей администраций городов, руководителей предприятий и организаций региона.
6. Реализация масштабных проектов. Наиболее значительные инновационные прорывы возникают вокруг масштабных технологических проектов, реализация которых возможна только с участием ресурсов, контролируемых государством. Поэтому государству необходимо инициировать появление таких проектов, опираясь при этом на мнение ученых и союз с крупным бизнесом. Это, в свою очередь, стимулирует к возникновению инноваций на более низком, локальном, уровне.
7. Выстраивание системы подготовки кадров для инновационной сферы, продвижение идей инновационного образования. Необходимо изменение отношения общества к науке, образованию, инновационному предпринимательству, инновационным разработкам. Люди, работающие в этих сферах, должны стать героями телевизионных передач и газетных статей, образцом для подражания и кумирами молодежи.

8. Инновационный актив. Невозможно выработать правильные приоритеты и способы развития без организации диалога государства, общественности, бизнеса, образования и науки. Необходимо формирование открытых площадок для коммуникации этих сообществ и согласования их интересов и предложений. Ученые и профессионалы-технологи должны получить свое представительство в государственном аппарате наряду с экономистами, юристами и госчиновниками. Необходимо, чтобы государство формулировало и проводило не только экономическую и социальную, но и технологическую политику. Должно быть организовано долгосрочное прогнозирование технологического развития и выбор приоритетных направлений, пользующихся особой поддержкой государства, направленные на развитие общественных инициатив, творчества, образования, науки, инноваций.

Последовательная и комплексная реализация выделенных направлений позволит снять риск наступления эффекта институциональной ловушки и перейти на путь инновационного развития.

4.2. Экономическая сущность инноваций и трансфера технологий между субъектами рынка

Понятие «новшество» принято определять как идею, которая в процессе разработки может быть реализована в новый продукт, услугу, технологию, метод. Понятие «инновация» подразумевает новый (усовершенствованный) продукт, услуга, технология, метод, созданный в результате использования новшества, реализуемый на рынке или используемый в управленческой или иной деятельности. Слово «инновация» и «нововведение» по смыслу идентичны, вариант английского слова *innovation* – развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предприятий и организаций.

Существует несколько определений инноваций, например: Инновация – 1) вложение средств в экономику, обеспечивающее смену техники и технологии; 2) новая техника, технология, являющаяся результатом достижений научно-технического прогресса. Определяющим фактором инновации является развитие изобретательства, рационализации, появления крупных открытий [8].

Под инновациями понимаются такие результаты научных исследований и разработок, которые способны улучшить технические, экономические, потребительские характеристики существующей продукции, процессов, услуг или стать основой создания новой. Такие достижения науки становятся

ся источником новой (дополнительной) прибыли, а значит, могут стать самостоятельным рыночно востребованным товаром и иметь свою рыночную стоимость [9].

Под инновацией подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога [10].

Инновация – нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств для удовлетворения определенных потребностей. Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации нововведений, можно определить как инновационный процесс, а период создания, распространения и использования нововведений называют инновационным циклом. Инновация имеет четкую ориентацию на конечный результат прикладного исследования, она всегда должна рассматриваться как сложный процесс, который обеспечивает определенный технический, социально-экономический эффект.

Процесс преобразования новшества в инновацию называется «инновационным процессом», т.е. с момента появления новшества на рынке или внедрения его в управленческую или иную деятельность оно становится инновацией [11].

В теории инноваций существует несколько подходов к рассмотрению модели поведения на протяжении ее жизненного цикла. Например, инновационный процесс по И. Шумпетеру рассматривается с точки зрения его линейности, т.е. в последовательности определенных этапов: наука – технология – производство – потребление [12]. В этом случае подразумевалось, что источником инновации является технологический толчок, т.е. новое научное открытие в области фундаментальной науки.

С другой стороны, по К. Фримену потребность в инновациях определяется спросом, что получило в дальнейшем название «гипотеза давления спроса» [14], т.е. активизация инновационных процессов вызвана давлением рынка и потребностями потребительских групп. При этом инновационный процесс также рассматривался с точки зрения линейного развития.

В конце XX века появились научные публикации, содержащие новые, иные трактовки понятия инновационного процесса. Это было вызвано, прежде всего, с объединением в них двух источников инновационных идей, технологического толчка (Technology Push) и рыночной тяги (Marketing Pull).

Характерным определением инновационного процесса с точки зрения его нелинейности является трактовка, предложенная Т. Йордом и Д. Твиссом. В их понимании инновационный процесс – это поиск, открытие, разработка, усовершенствование, освоение, коммерциализация новых процессов, продуктов, организационных структур и методов хозяйствования. Он связан с неопределенностью, принятием на себя риска, проверкой и перепровер-

кой, экспериментами и испытаниями [14]. Таким образом, инновационные процессы, характеризующиеся нелинейными связями, являются результатами их комплексного рассмотрения. Их основными характерными признаками являются:

- началом инновационного процесса может являться как технологический толчок, т.е. новые результаты фундаментальной науки, так и давление спроса, т.е. вытекающие из новых требований внешней, либо внутренней среды.
- увеличение роли образования и науки. Здесь образование и наука рассматривается не только как источник инновационных идей, но и как ресурс, охватывающий все звенья инновационного процесса.
- возникновение качественно новых типов связей между звеньями инновационного процесса. Если для линейной модели характерны прямые связи, то для нелинейных моделей свойственны еще и обратные, которые принципиально меняют структуру и механизм инновационного процесса. Комплекс обратных связей призван противостоять внешним воздействиям и повышать уровень системы в процессе ее адаптации к внешней среде. Особенностью обратных связей является то, что они имеют место не только внутри системы, но и соединяют ее с внешней средой, рынками, потребителями, другими экономическими субъектами.

Импульсы к инновационной деятельности идут как извне, так и изнутри. Внешним импульсом являются, с одной стороны, потребности рынка, имеющиеся или прогнозируемые. С другой стороны, инновации могут инициироваться другими внешними причинами нерыночного свойства, общественными потребностями, которые выражаются через социальную и экономическую политику государства. Внутренними импульсами являются необходимость создания инфраструктурного обеспечения и бизнес-среды для целей стимулирования инновационной деятельности в отраслях и сферах деятельности региона.

Инновационные процессы рассматриваются как процессы, пронизывающие всю научно-техническую, производственную, маркетинговую деятельность производителей и, в конечном счете, ориентированы на удовлетворение потребностей рынка.

Сегодня, для оздоровления российской экономики и повышения конкурентоспособности продукции российских производителей основным фактором является развитие инновационной деятельности – новшества, инвестиции и инновации. Новшества формируют рынок новаций, инвестиции – рынок капитала, инновации – рынок конкуренции нововведений. Инновационная деятельность обеспечивает внедрение научно-технического результата и интеллектуального потенциала для получения новой или улучшенной продукции (услуг) и максимальный прирост добавленной стоимости.

Инновационная сфера представляет собой систему взаимодействия инновационных предпринимателей, инвесторов и новаторов, обеспечивающих выпуск и реализацию конкурентоспособной продукции (работ, услуг). Интенсивность протекания совокупности инновационных процессов определяет и динамику развития научно-технического прогресса.

Эффективность инновационного процесса можно определить после его внедрения, поскольку только после появления новшества на рынке становится ясно, удовлетворяет ли оно новую потребность рынка или нет.

Модель инновационного процесса в общем виде позволяет выделить в инновационной деятельности отдельные составные части: генерирование новой идеи; экспериментальная реализация новой идеи; освоение в производстве; массовый выпуск; потребление.

Мировая практика убедительно подтверждает, что в настоящее время наиболее эффективным способом продвижения результатов НИОКР в экономический оборот является взаимовыгодное коммерческое взаимодействие всех участников превращения научного результата в рыночный товар. Такой способ получил название коммерциализации результатов научных исследований и разработок. Коммерциализация технологий представляет собой процесс, с помощью которого результаты НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке. Этот процесс требует активного обмена идеями и мнениями, как по технологиям, так и по вопросам рынка. Результаты процесса коммерциализации приносят выгоды не только в виде возврата инвестиций в НИОКР, но и в виде увеличения объема продукции, повышения ее качества и снижения цены, помогают определить требования к образованию и переобучению кадров для обеспечения уже существующих и возникающих мест на рынке. Коммерциализация технологий очень часто является главной движущей силой, вызывающей создание новых и омоложение старых секторов промышленности.

Передача технологий от разработчиков – научно-исследовательских лабораторий, институтов, университетов в производство определяются таким понятием, как «трансфер технологий». В сущности, технология представляет собой информацию, предназначенную для использования и достижения какой-либо цели, или же знание о том, как сделать что-либо. Процесс трансфера представляет собой движение технологии с использованием каких-либо информационных каналов от одного ее индивидуального или коллективного носителя к другому.

Мировой опыт позволяет выделить несколько уровней трансфера. Первый уровень – предполагает проведение глубоких исследований качественных параметров технологии: обзоры состояния вопроса, предварительные конъюнктурные оценки и т.д. Передача этих результатов осуществляется такими средствами, как научные публикации, исследовательские отчеты, журнальные статьи, цифровые и видеоматериалы, телеконференции, сред-

ства сети Интернет и др. На этом этапе взаимодействие разработчиков и потенциальных потребителей технологий происходит пассивно, т.е. считается, что хорошие идеи продаются сами по себе и их коммерциализация – это давление рынка.

Второй уровень технологического трансфера – одобрение технологии. На этом этапе возникает непосредственное взаимодействие между разработчиками и потенциальными потребителями технологий. Главной задачей этапа является определение потенциального потребителя, предоставление ему достоверной и полной информации о технологии. В этот момент, если потребитель увидит, что технология будет успешной для его деятельности и позволит укрепить конкурентные позиции на рынке, то это позволит существенно ускорить процесс коммерциализации.

Успех третьего этапа определяется своевременным и эффективным внедрением технологии. На этом этапе происходит создание опытных образцов или тестирования технологий. В этом случае снимается риск несоответствия инновации условиям производства на конкретном предприятии.

Четвертый уровень трансфера технологий предполагает собственно ее коммерциализацию. На этом этапе происходит снятие риска несоответствия рыночному спросу через исследования рынка. Критерием успеха является эффективность инвестиций или занятая доля рынка. Исследования подтверждают факт, что именно этот этап трансфера наиболее важный для достижения рыночного успеха.

Как свидетельствует мировой опыт, в рыночной экономике в условиях высокой конкуренции лишь 6-8 процентов научных исследований превращаются в новый продукт или процесс. Из этого следует, что экономически целесообразно при проведении исследований и разработок прекращать или профилировать те из них, которые не имеют или потеряли коммерческий потенциал. Необходимость постоянной оценки по мере продвижения по инновационному циклу коммерциализуемости результатов НИОКР диктуется и экономическими факторами, т.к. по мере перехода от стадии фундаментальных исследований к опытно-конструкторским разработкам и к освоению производства новой продукции на каждой стадии инновационного цикла происходит увеличение затрат примерно в 10 раз.

Обеспечение эффективного протекания процессов коммерциализации технологий требует создания благоприятного экономического и правового климата, необходима развитая инновационная инфраструктура, подготовленные специалисты в области инновационной деятельности.

Понятие «инфраструктура» обозначает основание, фундамент, внутреннее строение экономической системы, обеспечивающей ее функционирование, динамизм и равновесие.

Инфраструктура – совокупность отраслей, предприятий и организаций, призванные создавать условия для нормального функционирования производ-

ства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей [2]. Любая инфраструктура, как экономическая категория, предполагает наличие некоторого основного процесса, по отношению к которому материально-вещественные и трудовые ресурсы, а также организационно-правовые формы деятельности являются вспомогательными, составляя содержание этой инфраструктуры.

В промышленно развитых странах мира по различным оценкам от 75 до 100 процентов прироста промышленного производства обеспечивается за счет использования инноваций. Для перевода экономики России на инновационный путь развития необходимо создание разветвленной инновационной инфраструктуры и новых форм регулирования целостных инфраструктурных комплексов. Под инновационной инфраструктурой понимается весь спектр государственных и частных структур, обеспечивающих развитие и поддержание всех стадий инновационного процесса [15]. Инновационная инфраструктура включает:

- производственно-технологические структуры (технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы);
- систему информационного обеспечения (аналитические и статистические центры, информационные базы и сети);
- систему подготовки и переподготовки кадров в области технологического менеджмента и инновационного предпринимательства;
- финансовые структуры (бюджетные, внебюджетные, венчурные, страховые фонды);
- систему экспертизы;
- систему продвижения разработок (центры патентования, лицензирования, коммерциализации, консалтинговые);
- систему сертификации, стандартизации и аккредитации.

Все объекты инновационной инфраструктуры должны согласовано работать, обеспечивая поддержку на всех этапах инновационного процесса – от проведения научных исследований и разработок до создания, освоения производства и выведения на рынок новой продукции.

Для развития инновационной деятельности в стране в целом и регионе в частности необходимо проводить работу по выстраиванию инновационной инфраструктуры для обеспечения цивилизованного процесса трансфера результатов интеллектуальной деятельности и развития инновационного предпринимательства.

4.3. Методы стимулирования инновационной деятельности на основе новых организационно-экономических форм

Основной причиной, лежащей в основе инновационных процессов, выступает необходимость адаптации деятельности предприятий и организаций

региона к изменившимся условиям хозяйствования и конфигурации рынков поставщиков и потребителей. Это соответственно должно находить отражение и в деятельности управления новыми инфраструктурными комплексами, обеспечивающими развитие социально-экономических отношений на основе стимулирования инновационной деятельности в регионе.

В настоящее время прослеживается ситуация, когда требования рынка и потребительских групп в инновационной продукции и услугах не находят отражения в их широком предложении на рынке в силу неспособности существующей структуры управления инновационной деятельностью к внедрению новых методов и технологий, отсутствию условий для создания новых продуктов и услуг.

Как видно из представленной схемы предпосылки возникновения инноваций выходят из новых требований рынка и потребительских групп. Соответственно система управления в реакции на эти требования должна качественно изменять свою организационную структуру и способствовать созданию новых методов и технологий, внедрение которых, в свою очередь, способствуют совершенствованию методов управления, оказывают влияние на появление новых продуктов и услуг для удовлетворения потребности рынка и потребительских групп. Все указанные предпосылки позволяют определить нелинейную природу процесса внедрения новаций в деятельность по созданию и управлению инфраструктурными комплексами, стимулирующими инновационную деятельность.

В качестве нелинейных механизмов принято рассматривать [16]:

1. «Петли взаимного усиления»:

- «благоприятные петли»;
- «неблагоприятные петли».

Петли взаимного усиления появляются в том случае, когда два элемента системы влияют друг на друга положительно. Это означает, что усиление или ослабление одного или нескольких признаков одного элемента соответственно влияет на усиление или ослабление одного или нескольких признаков другого элемента. Предложение нового продукта, услуги, процесса влияет на формирование рынка, появления новых потребностей, определяет необходимость изменений организационной структуры, что в свою очередь в дальнейшем определяет более точное дальнейшее направление развития инновации. Неблагоприятная природа влияния может быть выражена в части увеличения предельно допустимого уровня нагрузки на ресурсы региона.

Между тем, создание условий для повышения привлекательности инновационной сферы, ведения бизнеса в области создания инновационных продуктов и услуг, может в дальнейшем выражаться в повышении лояльности потребителей, которые будут более ориентированы на эти инновационные товары и услуги (рис. 4.1).

В свою очередь, повышение лояльности потребителей к инновационной продукции и услугам предприятий региона будет стимулировать развитие

предпринимательской активности в силу увеличения спроса. Развитие предпринимательской активности позволит расширить предложение продукции и услуг на рынке, что даст возможность потребителям пользоваться наиболее качественными и полезными по потребительским свойствам продуктами и услугами.

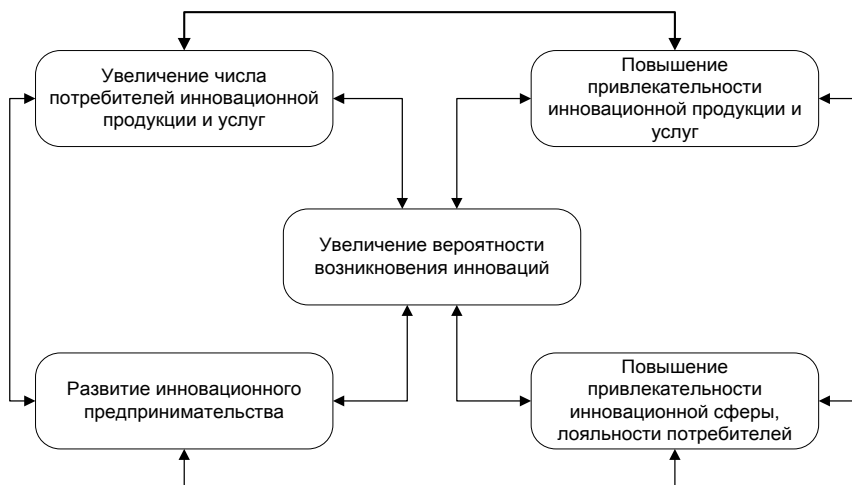


Рис. 4.1. Петли взаимного усиления, стимулирующие развитие инноваций

2. «Петли ограничений»:

- механизмы контроля;
- ограничения по показателям функционирования;
- принуждение.

Существуют ограничения, или пределы, которые определяют, насколько серьезным может быть то или иное изменение. Эти ограничения могут быть по своему характеру физическими, информационными, экономическими, социальными, правовыми и др. В некотором случае инновация может быть связана с устранением этих ограничений. В этой связи, основными функциями нового инфраструктурного комплекса будет являться проведение политики выявления таких ограничений и принятием мер по их преодолению через оказание комплексной поддержки развития инновационного предпринимательства.

3. «Механизмы запираия»:

- внутренние проблемы;
- круг заинтересованных лиц, в т.ч. органы исполнительной власти, общественные организации.

Часто «запираие» является следствием неспособности системы управления инновационной деятельностью и инновационным развитием адапти-

роваться к изменениям и требованиям внешней среды в силу внутренних ограничений, в качестве которых можно определить кадры, финансы, маркетинг, менеджмент, информационные технологии.

Также, «запирание» может являться следствием проводимой работы органов исполнительной власти, определяющих политику в области управления инновационной деятельностью региона, влияние общественных организаций предпринимателей и формируемого ими общественного мнения.

4. «Временные задержки».

Влияние механизма временных задержек выражено в проявлении циклического поведения системы. Таким примером является принятие решений на государственном [17] и региональном уровнях [18] в части формирования правового поля [19], утверждения перспективных планов [20] и программ инновационного развития, проведения обследования состояния инновационной сферы, перспектив развития инновационной предпринимательской деятельности [21] и др.

5. «Механизмы отбора»:

- правительственные;
- общественные;
- рыночные;
- внутренние.

Механизмы отбора являются важнейшим фактором для экономических систем. Рынки – это архитектурно-социальные механизмы отбора, на которых потребители принимают решения о приобретении определенных товаров и услуг, основываясь на своих предпочтениях и восприятиях. В части представленности инновационных продуктов и услуг на рынке, можно отметить, что в настоящее время практически не сформировано их предложение, отмечена крайне низкая степень лояльности потребителей, качество существующих продуктов и услуг не в полной мере соответствует требованиям рынка.

С позиции разработки новых организационно-экономических форм стимулирования инновационной деятельности должны быть проработаны механизмы перевода инновационного потенциала и ресурсов региона в инновационные товары и услуги, и механизмы выведения продукции и услуг на рынок конечного потребления, внедрены маркетинговые механизмы формирования спроса и продвижения продукции и услуг.

Отбор ресурсов и их перевод в продукт или услугу может осуществляться методом «воронки» [16], который подразумевает условное выделение всей совокупности ресурсов, их отбор с точки зрения перспектив создания новых продуктов, услуг, процессов, далее, генерация идей новых продуктов, услуг, процессов, отбор потенциально перспективных идей, на выходе инновационная идея продукта, услуг, процесса (рис. 4.2).

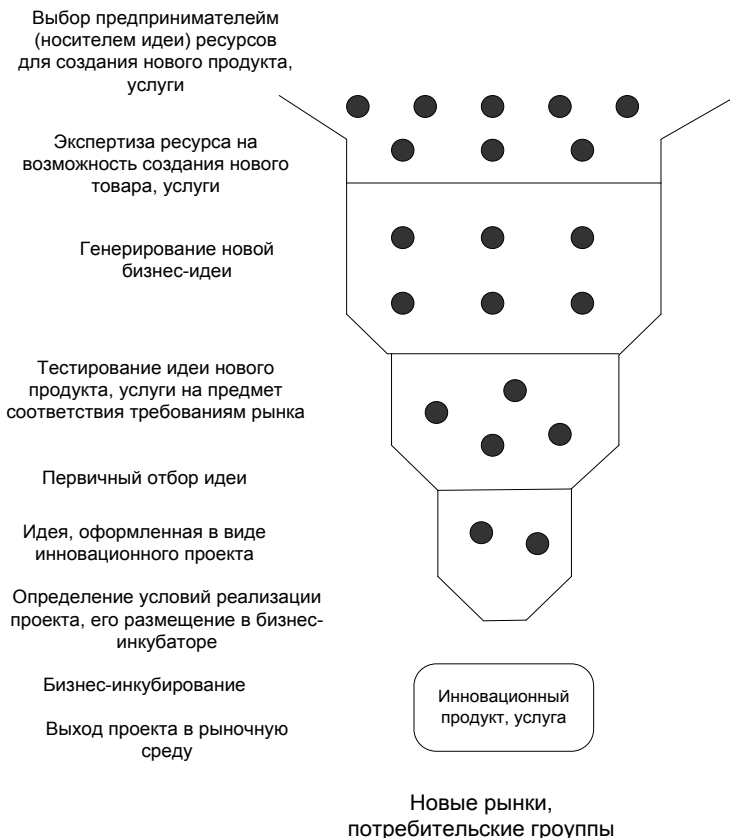


Рис. 4.2. Механизм трансформации инновационных идей в товары и услуги

В этой связи, отбор инноваций для их последующего внедрения должен основываться на определении критериальных значений их эффективности для различных групп потенциальных пользователей: государства, населения, деловых кругов, в том числе: целевая эффективность, социально-общественная эффективность, экономическая эффективность и др. (рис. 4.3).

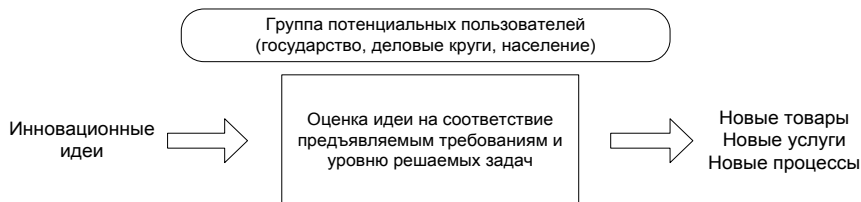


Рис. 4.3. Общий принцип механизма отбора инновационных идей

В части управленческой функции, механизм отбора инновационных идей заключается в стимулировании активности предложения инноваций в соответствии с требованиями потенциальных пользователей. В этой части, разработана и апробирована методика первичной оценки инновационных идей. Сущность методики [22] заключается в следующем:

Цель: Относительно быстро, при небольшом расходе ресурсов, оценить перспективность идеи и провести выбор среди альтернативных вариантов (в случае нескольких альтернативных идей).

Направления оценки (матрицы):

1. Привлекательность рынка – оценка размера рынка, его динамики, барьеры вхождения на рынок, интенсивность конкуренции, норму прибыли рынка.
2. Синергия бизнеса – оценка того, как соотносится идея с опытом и возможностями компании.
3. Обоснованность идеи – оценка уровня сложности и новизны идеи.
4. Потребность в ресурсах – оценка дополнительных ресурсов, необходимых для осуществления идеи.
5. Выгоды для пользователя – оценка ценовых и неценовых качеств идеи, решает ли идея проблемы потребителя, имеет ли она уникальные свойства.
6. Охрана идеи – оценка имеющихся возможностей по защите идеи.

Методика оценки:

1. Каждый показатель, представленный в таблицах (матрицах), оценивается по 5-ти бальной шкале (от минимальной оценки (–) 2 балла до максимальной (+) 2 балла).
2. Производится суммирование баллов по каждой таблице.
3. Производится суммирование по всем таблицам.
4. Итоговые значения дают экспертную оценку рискованности идеи.

При необходимости могут быть введены весовые коэффициенты, которые учитывают важность того или иного показателя для конкретного вида бизнеса.

Необходимое условие: при проведении оценки необходимо критически относиться к анализируемой идее.

При сравнении альтернативных идей, необходимо подходить к их оценке с одинаковыми критериями.

Алгоритм реализации методики подразумевает выполнение следующих этапов:

- Этап 1. Формулировка бизнес-идеи, краткое описание.
- Этап 2. Оценка идеи по предлагаемым матрицам.

Направления оценки (матрицы)**1. Матрица «Привлекательность рынка»**

Негативные показатели			Позитивные показатели	
Рынок слишком мал чтобы им заниматься	-2	-1	0	У идеи хорошие рыночные перспективы +1 +2
Этот сектор рынка статичен или идет на убыль	-2	-1	0	Этот сектор рынка растет очень быстро +1 +2
На пути входа в рынок стоят серьезные барьеры	-2	-1	0	Проникновение на рынок будет сравнительно легким делом +1 +2
Рыночными лидерами являются крупные фирмы с обширными ресурсами	-2	-1	0	Конкуренты слабы и не организуются против новой структуры +1 +2
Жесткая конкуренция в этом секторе снижает размер прибыли	-2	-1	0	Размер прибыли в том секторе достаточно велик +1 +2

2. Матрица «Синергия бизнеса»

Негативные показатели			Позитивные показатели	
Идея направляет компанию к диверсификации	-2	-1	0	Инновация следует в русле миссии компании +1 +2
Идея потребует развития новой клиентской базы	-2	-1	0	Идею можно продать существующим клиентам +1 +2
При разработке идеи потребуются новые знания и опыт	-2	-1	0	При разработке и реализации идеи не нужны новые профессиональные знания +1 +2
Эксплуатационный этап потребует инвестиций в производственную и / или распределительную системы	-2	-1	0	Существующее производство и система распределения товара могут быть использованы при эксплуатации идеи +1 +2

3. Матрица «Обоснованность идеи»

Негативные показатели			Позитивные показатели	
Идея опирается на новую принципы и концепции	-2	-1	0	Принципы, лежащие в основе идеи подтверждены и понятны +1 +2
Идея подразумевает новую продуктовую концепцию	-2	-1	0	Идея заключается в новом применении продукта или процесса +1 +2
Успех реализации идеи зависит от результатов других разработок	-2	-1	0	Успех реализации идеи не зависит от других разработок +1 +2
Для успешной реализации идеи требуется интеграция нескольких сложных систем	-2	-1	0	Для инновации не требуются сложные и незнакомые подсистемы +1 +2
Необходимы разрешения и согласования	-2	-1	0	Использование идеи не регламентируется разрешениями и согласованиями +1 +2

4. Матрица «Потребность в ресурсах»

Негативные показатели			Позитивные показатели		
Нужен значительный объем дополнительных ресурсов			Не нужен значительный объем дополнительных ресурсов		
-2	-1	0	+1	+2	
На разработку и внедрение идеи потребуется много времени			Идею можно быстро разработать и реализовать		
-2	-1	0	+1	+2	
Развитие целиком зависит от внешнего финансирования			Имеются собственные ресурсы для проведения разработок		
-2	-1	0	+1	+2	
Потребуется дополнительные специалисты			Не требуются дополнительные специалисты		
-2	-1	0	+1	+2	

5. Матрица «Выгоды для пользователя»

Негативные показатели			Позитивные показатели		
Идея не обеспечивает никаких особых выгод для пользователей			Идея обеспечит уникальные выгоды для пользователей		
-2	-1	0	+1	+2	
Эксплуатационные качества продукта будут на уровне существующих			Идея обеспечит пользователям улучшенные эксплуатационные качества продукта		
-2	-1	0	+1	+2	
Новый продукт не будет обладать ценовыми преимуществами			Ценовые преимущества продукта будут значительными		
-2	-1	0	+1	+2	
Потребуется специальные усилия, чтобы снизить экологические последствия внедрения идеи			Идея не оказывает отрицательного воздействия на окружающую среду		
-2	-1	0	+1	+2	
Нет причин полагать, что преимущества реализации идеи будут оценены пользователями			Имеется ясная и подтвержденная потребность в удобствах, получаемых от реализации идеи		
-2	-1	0	+1	+2	

6. Матрица «Охрана идеи»

Негативные показатели			Позитивные показатели		
После начала продаж идею можно легко скопировать			Другим компаниям будет трудно скопировать идею		
-2	-1	0	+1	+2	
Перспективы эффективной патентной защиты весьма слабые			Идею можно защитить путем регистрации, патентования и др.		
-2	-1	0	+1	+2	
Доход от лицензирования не сможет покрыть расходы			Можно получить дополнительный доход за счет лицензионных соглашений		
-2	-1	0	+1	+2	

Этап 3. Подведение итогов оценки.

Подведение итогов проводится через заполнение матрицы «Оценка перспективности идеи».

Матрица «Оценка перспективности идеи»

	Матрица 1	Матрица 2	Матрица 3	Матрица 4	Матрица 5	Матрица 6	ВСЕГО
Идея							

Этап 4. Оценка перспективности идеи.

В рамках реализации данного этапа делается вывод о перспективности сгенерированной идеи. В случае выделения ее перспектив идея может быть допущена к дальнейшему рассмотрению на предмет ее реализации как инновационного предпринимательского проекта.

Для целей автоматизации процесса автором разработано электронное приложение – «Генератор Идей». Суть использования электронного приложения заключается в том, чтобы автор идеи мог автоматически комбинировать параметры задачи для выработки новых идей, где параметры – это различные факторы, характеристики, переменные и составляющие. В результате работы с Генератором Идей у автора может появиться новая, яркая идея, бизнес-проект, новый продукт или услуга. Получение результатов напрямую зависит не только от параметров и вариаций, заложенных в генератор, но и творческо-умственных способностей пользователя.

6. «Механизмы создания инноваций».

- внутренние;
- внешние;
- долевые.

Следует понимать, что процесс создания инновационного продукта, услуги требует наличия квалифицированных кадров и значительного вложения средств.

С другой стороны, носитель инновационной идеи может привлекать финансирование из внешней среды. В этом случае, нужно понимать, что инвестор может претендовать на значительную долю будущих доходов.

В качестве альтернативного варианта можно рассмотреть возможности долевого участия в создании и внедрении инноваций всех заинтересованных групп на основе создания нового инновационного предприятия, консорциума и др. форм.

7. «Бизнес-инкубирование инновационного проекта».

Основная цель программы инкубации – производство успешных выпускников, т.е. новых компаний, которые смогут самостоятельно существовать после выхода из бизнес-инкубатора. Поэтому обязательна разработка рассчитанной на 1-3 года схемы прохождения фирм-клиентов через бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубаторы признаны одним из наиболее эффективных методов поддержки предпринимательства [23] в мире. Они ускоряют развитие малых предприятий в 7-22 раза, снижая количество неудач в бизнесе на 80 %, являются надежным поставщиком новых малых предприятий и рабочих

мест. В развитых странах в бизнес-инкубаторе, главным образом, находятся предприятия, проходящие этапы 1-2-3 или 2-3, на более поздних этапах помощь малым предприятиям оказывают другие специализированные организации: консультационные центры, бизнес-центры и пр. Однако, по нашему мнению, при отсутствии развитой инфраструктуры поддержки малых предприятий бизнес-инкубатор может оказывать услуги как вновь создаваемым, так и более опытным малым предприятиям.

В различных отечественных и зарубежных источниках срок пребывания малого предприятия в бизнес-инкубаторе определяется в 1-3 года. Именно столько времени необходимо для того, чтобы предприятие, миновав этап становления, укрепило свое положение на рынке [24].

Выбор логической модели [25] реализации инкубационного процесса предприятия в бизнес-инкубаторе будет зависеть от используемых человеческих ресурсов, ресурсов оборудования и потребности в финансовых ресурсах. Рассмотрим несколько видов логических моделей входов и выходов предприятия в инкубационный процесс в соответствии с жизненным циклом предприятия.

Модель А, основная модель, используемая в бизнес-инкубаторе, рассчитана на прохождение малого предприятия этапов 1-3.

Модель В, рассчитана на прохождение малого предприятия этапов 2-3. Модель может быть использована в случае, когда предприниматель имеет опыт ведения бизнеса, разработанный бизнес-план предприятия, либо уже зарегистрированное предприятие. Далее предприятие проходит инкубационный процесс в соответствии с моделью А. Модель В имеет более короткий срок реализации (12-18 мес.).

Модель С, рассчитана на прохождение малого предприятия этапов 3-4. Предлагаемая модель инкубационного процесса рассчитана на предприятие, которое имеет в наличии собственные разработки товара или услуги (опытный образец). Такое предприятие размещается на площадях бизнес-инкубатора. Временной интервал реализации данной модели инкубационного процесса обозначен 12-18 мес. В принципе, модель С является логическим продолжением моделей А и В. Предприятие имеет возможность оставаться в бизнес-инкубаторе более продолжительное время, что может быть связано со спецификой предприятия. Однако модель С может быть реализована и без дополнительных комбинаций с другими моделями. Больше всего подходит к использованию в бизнес-инкубаторах производственного типа.

Модель D, рассчитана на прохождение малого предприятия этапов 3-5. Модель D может являться как логическим продолжением модели С, так как включает в себя прохождение предприятием этапа 5, так может быть реализована без комбинаций с другими моделями. Продолжительность реализации модели D инкубационного процесса ограничивается интервалом в 12-24 мес.

Все предлагаемые модели были построены с учетом стадий, которые проходит каждое предприятие: от оформления бизнес-идеи до стадии развития предприятия. Предлагаемые модели представляют собой сочетание нескольких этапов, поскольку каждое предприятие на различных стадиях развития имеют собственную стратегию и тактику развития [26].

По результатам исследования было определено, что в прохождении инкубационного процесса у предприятия отсутствует необходимость находиться в бизнес-инкубаторе на всех этапах развития предприятия, а достаточно выбрать ту или иную модель, которая покрывает именно те этапы, на которых предприятие испытывают наибольшие трудности. Такой подход к выбору моделей инкубационного процесса обусловлен тем, что в инкубационный процесс предприятие должно входить в наиболее необходимый период своего развития.

Таким образом, каждому инновационному проекту, в зависимости от выбранной стратегии и тактики развития бизнес-идеи и превращение ее в товары и услуги можно выбрать ту или иную модель прохождения инкубационного процесса. После завершения инкубационного процесса и момента выхода предприятия из бизнес-инкубатора связка предприятие – бизнес-инкубатор не прекращается, а приобретает новую форму [27].

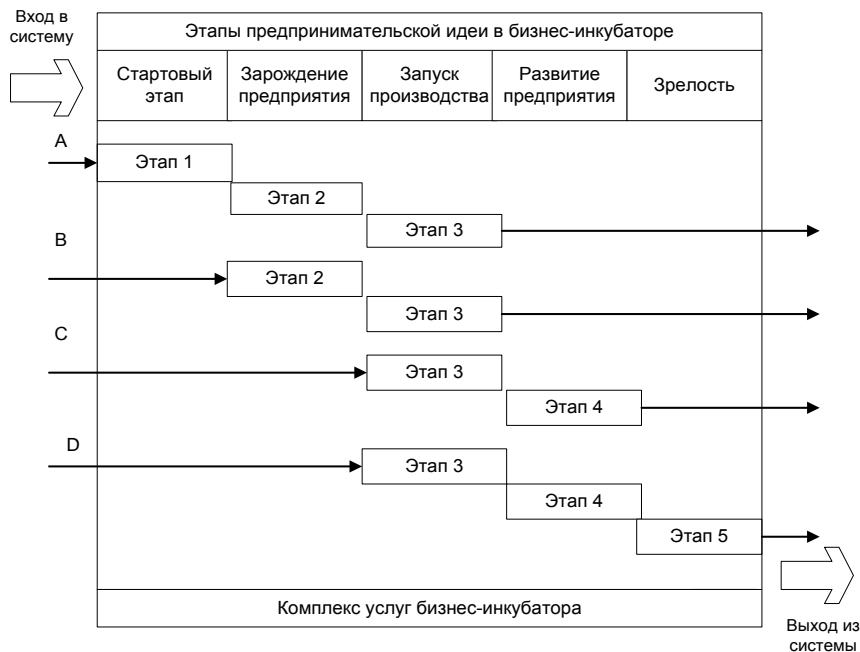


Рис. 4.4. Конфигурация логических моделей процесса инкубации

На рис. 4.4 представлены конфигурация логических моделей вхождения предприятия в инкубационный процесс в соответствии с этапом развития предприятия, набором входных и выходных параметров, а также в соответствии с комплексом услуг, оказываемых бизнес-инкубатором инкубируемому проекту в соответствии с этапом его развития.

Каждому этапу развития предприятия в бизнес-инкубаторе соответствует фаза входа и выхода предприятия в инкубационный процесс. Фазы 1 и 2 являются входными, фаза 3 – является ключевой, т.е. входящей в состав каждой из предлагаемых моделей, фазы 4 и 5 – являются выходными. Предлагаемые модели построены на основе подходов, применяемых в производственном и операционном менеджменте к построению производственных линий и организации сервисных процессов [28].

Непосредственное включение предприятия (предпринимателя) в состав членов бизнес-инкубатора и его участие в процессе инкубации должно иметь надлежащее юридическое оформление, что, в свою очередь, предусматривает составление и подписание ряда документов. Среди этих документов, прежде всего, выделяют:

- заявление с просьбой о принятии в бизнес-инкубатор;
- регистрационная карточка;
- договор о размещении и подготовке предпринимателя (проекта) в бизнес-инкубаторе;
- карточку (книгу) расходов предприятия (предпринимателя) за время инкубации.

Каждый бизнес-инкубатор, учитывая свои особенности и сообразуясь с действующим законодательством, самостоятельно определяет перечень документов и их содержание. При нормальном течении событий персонал бизнес-инкубатора, как правило, не вмешивается в непосредственную деятельность малого предприятия. Но руководство бизнес-инкубатора должно обращать внимание на следующее:

- развитие бизнеса малого предприятия должно находиться в соответствии с основными задачами бизнес-плана;
- отсутствие задолженности по арендной плате и другим выплатам и успешной деятельности предприятия.

Значительную часть услуг, которые бизнес-инкубатор оказывает инкубируемым предприятиям, должны оказываться на льготных условиях. Такое утверждение вытекает из самой концепции системы бизнес-инкубирования как экономической модели. Особое значение приобретает вопрос о степени льготности и поддержки, обеспечиваемой в бизнес-инкубаторе, о соотношении расценок на услуги в бизнес-инкубаторе и средней рыночной стоимости соответствующих услуг. Указанная степень, как правило, различная в разных бизнес-инкубаторах и зависит от типа бизнес-инкубатора, выбранной им стратегии, состава учредителей, финансовых возможностей и т.д.

Имеющаяся у нас информация свидетельствует о том, что предприятия и предприниматели действительно выигрывают и развитие предприятия происходит ускоренными темпами, когда бизнес-инкубатор обеспечивает уровень льгот от 10 до 50 %. Важной задачей является после инкубационного периода урегулирование финансовых отношений между бизнес-инкубатором и его «выпускниками». Необходимость такого урегулирования связана с тем, что в течение периода инкубации (вследствие оказания комплекса льготных услуг) у членов бизнес-инкубатора образуется определенная задолженность по отношению к бизнес-инкубатору, который фактически осуществляет своеобразное кредитование соответствующих предприятий (предпринимателей). Указанная задолженность должна быть возмещена (частичное погашение после выхода на рынок, либо участие в будущих доходах) после окончания периода инкубации.

* * *

Представленные нелинейные механизмы внедрения новых организационно-экономических форм стимулирования инновационной деятельности являются результатом конфигураций процессов и структурных элементов, входящих в систему управления. Они определяют часть поведения системы, которая особенно интересна с точки зрения возможности внедрения инноваций, поскольку иногда даже небольшие усилия могут дать значительные результаты. Такие ситуации обусловлены стимулирующими механизмами, включая устранение барьеров, снятие ограничений для роста, создание благоприятных петель усиления и т.д. Но с другой стороны, следует помнить, что при осуществлении инноваций действуют и механизмы, мешающие их осуществлению, такие как механизмы записания, риски ограничений и пр.

Рассмотренные нелинейные механизмы в целом являются доминирующими на инновационной арене, сформированной относительно инфраструктурного комплекса. Понимание сущности этих механизмов позволяет выстраивать эффективные модели стимулирования инновационной предпринимательской активности на основе создания новых организационно-экономических форм.

Библиографический список к главе 4

1. Рогов С. О роли государства в возрождении созидательного потенциала России / С. Рогов // Российский экономический журнал. – 2005. – № 7-8. – С. 33-47.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации / Проект МЭРТ РФ. – 2007.
3. Глазьев С.Ю. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ / Научный доклад. – М.: ЦЕМИ РАН, 2008.

4. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. – М.: НИР, 2007.
5. Глазьев С.Ю. О стратегии развития российской экономики / Научный доклад. – М.: ЦЕМИ РАН, 2001.
6. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // *Общественные науки и современность*. – 2004. – № 3. – С. 12-18.
7. Русский инновационный манифест. Информационное бюро «Эксперт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/project/innovation/manifest/>.
8. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2002.
9. Арзамасцев Н.В. Интеллектуальные ресурсы. Интеллектуальная собственность. Интеллектуальный капитал. – М.: АНХ, 2001. – С. 5-16.
10. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М.: ЮНИТИ, 1999.
11. Научно-инновационная сфера в регионе: проблемы и перспективы развития / Под ред. А.А. Румянцева. – СПб.: «Наука», 1996. – С. 88.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: «Прогресс», 1982.
13. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Wave // *The Long Wave Debate*. – 1987.
14. Инновационный процесс в странах развитого капитализма / Под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: МГУ, 1991. – С. 4.
15. Интеллектуальные ресурсы. Интеллектуальная собственность. Интеллектуальный капитал / Под ред. В.Г.Зинова. – М.: АНХ. 2001.
16. Янсен Ф. Эпоха инноваций. – М.: Инфра-М, 2002. – С. 175-200.
17. Постановление Правительства РФ от 31.12.1999г. №1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности».
18. Закон Приморского края от 03.12.2008 г. №345-КЗ «О деятельности органов государственной власти Приморского края в научной и (или) научно-технической сферах».
19. Закон Приморского края от 15.02.2008 г. № 195-КЗ «Об инновационной деятельности на территории Приморского края»
20. Закон Приморского края от 20.10.2008 г. № 324-КЗ «О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 г.».
21. Постановление Правительства РФ от 05.08.2005 г. № 2473п-П7 «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г.».
22. Салов А.Н. Производственный менеджмент: практикум по развитию профессиональных компетенций. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. – 92 с.

23. Салов А.Н., Старкова Г.П., Николаева Л.А. Система бизнес-инкубаторов как институт инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Межотраслевой научно-практический журнал «Интеграл». – 2010. – № 4.

24. Айгистова О.В., Горбунов В.Л., Каганов В.Ш., Калинин В.Л., Ломоносова Т.В. Основы построения бизнес-инкубаторов. – М.: Логос, 1999. – 124 с.

25. Салов А.Н. Совершенствование механизмов формирования и развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса: дисс. ... канд. эк. наук. – Владивосток, 2002.

26. Салова Л.В., Дегтеренко К.Н. Управление факторами инвестиционной привлекательности компаний // Российское предпринимательство. – 2013. – № 1 (223). – С. 110-114.

27. Катернюк А.В., Терских М.С., Салов А.Н. 3D-менеджмент. Управление персоналом, маркетингом и продажами. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2011. – 382 с.

28. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН¹**

**5.1. Аналитический обзор предпосылок
инновационного развития Республики Казахстан**

Все развитые страны добились положительных результатов, благодаря выбору инновационной направленности экономики. В Республике Казахстан формирование инновационной экономики на сегодняшний день рассматривается как одно из приоритетных направлений развития. Президент Республики Казахстан, Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Казахстан-2030» – «Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев» изложил свое видение будущего казахстанского общества и миссии республики. Одним из ключевых приоритетов Стратегии «Казахстан-2030» определен экономический рост на основе сбалансированного развития экономики, поэтапного замещения сырьевой составляющей в ВВП на высокотехнологичную, в том числе экспортную продукцию и эффективного использования научно-технического потенциала страны. В связи с этим была принята и реализуется Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг., целью которой является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовка условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике. Для республики решающее значение приобретают интенсивные факторы экономического развития, одной из составляющих которых является активизация инновационной деятельности. В общей системе экономических отношений инновационной деятельности отводится ключевая роль, так как ее конечными результатами – повышением эффективности производства, ростом производительности труда и капитала, объемом высокотехнологичной продукции – определяется экономическая мощь страны.

Любая модель хозяйствования в государстве должна быть подчинена ряду основных целей: стимулированию инновационной активности, развитию научно-технического потенциала, государственной экономической безопасно-

¹ Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания ВУзам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014-2016 гг., проект № 2378.

сти, а главное – созданию экономических и социальных условий для повышения благосостояния граждан. Одним из факторов, способствующих реализации этих целей, является осуществление инновационной деятельности как на макро-, так и на микроуровне. Изменение структуры казахстанской экономики – переход от превалирования сырьевой составляющей к производству высокотехнологичной продукции – является одной из главных национальных задач на современном этапе.

Переход к экономике инновационного типа в значительной степени зависит от многих факторов. Основными из которых являются накопленный интеллектуальный потенциал, соответствующая законодательно-нормативная база, наличие инвестиционных ресурсов.

Представим аналитический обзор предпосылок инновационного развития Казахстана.

Впервые курс на индустриально-инновационное развитие был принят в 2003 году с момента подписания Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.

За 2003-2009 годы в сфере инновационного развития страны заложены основы законодательной базы, регулирующей инновационную деятельность в стране; сформировался первоначальный институциональный каркас инновационной системы; положено начало созданию инфраструктуры поддержки инноваций; начат процесс формирования инструментов государственной поддержки инновационной деятельности.

С 2010 года согласно Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития реализуется курс ускоренного построения инновационной экономики.

На данный момент приняты новый Закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» и Закон «О науке». По опыту зарубежных стран были созданы Совет по технологической политике при Правительстве РК, специализированный институт развития по вопросам инноваций – АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Следующий этап инновационной политики Казахстана получил отражение в Концепции инновационного развития РК до 2020 года. Выработан портфель эффективных инструментов поддержки инновационной деятельности, адаптированный под запросы отечественного бизнеса.

Таким образом, осуществляемые реформы в инновационной политике страны отразились в росте инновационной активности общества. Так, если с 2003 по 2009 год было поддержано 111 инновационных проектов, то только за последние 3,5-4 года этот показатель вырос более чем в 4 раза и составил 539 проектов [1].

4 июня 2013 года Указом Президента РК была утверждена Концепция инновационного развития РК до 2020 года, целью инновационного развития Казахстана до 2020 года является содействие вхождению Казахстана в тридцатку конкурентоспособных стран мира на основе развития новых высо-

ких технологий и услуг для обеспечения перехода от сырьевого к инновационному типу экономики. Пленарное заседание Совета иностранных инвесторов от 22 мая 2013 года, посвященное вкладу иностранных инвесторов в инновационно-технологическое развитие страны, предопределило дальнейшее видение в области инновационного развития Казахстана.

Согласно проведенного обзора инновационного развития Казахстана, «на сегодняшний день основными задачами инновационной политики являются: способствование генерации инноваций для расширения потребления новейших материалов и технологий; дальнейшее развитие ведущих иностранных кластеров; определение оптимального сценария развития перспективных технологических направлений; обеспечение усиления региональных инновационных систем; расширение сотрудничества с иностранными инвесторами и компаниями по привлечению новейших технологий и созданию высокотехнологичных производств» [1].

Согласно данным Агентства РК по статистике [2] доля инновационной продукции в ВВП возросла до 1,25 % в 2012 году, в то время как в 2011 году она равнялась 0,85 %. Наблюдается рост объема внутренних затрат на исследования и разработки. Если в 2003 году они составляли 11,6 млрд. тенге, то в 2012 году составили 51,2 млрд. тенге, по сравнению с 2011 годом наблюдается рост на 18,2 % (43,3 млрд. тенге в 2011 году).

Тенденция роста видна на рис. 5.1.

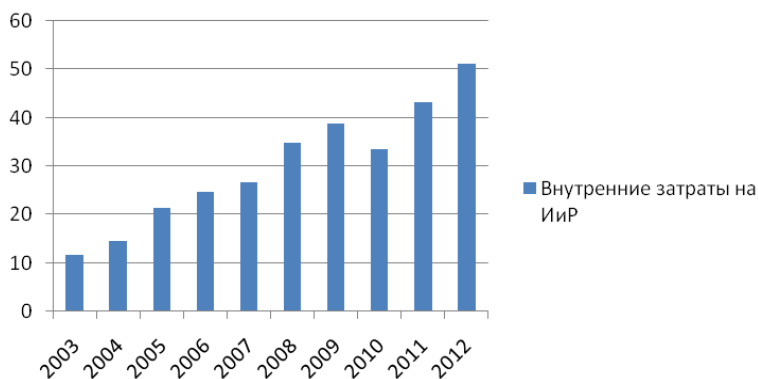


Рис. 5.1. Внутренние затраты на ИиР на 2003-2012 гг.

Текущие затраты на технологические инновации предприятий в 2012 году выросли до 325,6 млрд. тенге, что выше уровня 2011 года на 67 % (в 2011 г. – 194,9 млрд. тенге). Это наглядно представлено на рис. 5.2.

К числу показателей результата инновационной деятельности Казахстана относят: инновационную активность предприятий, объем инновационной продукции, количество приобретенных и переданных новых технологий.

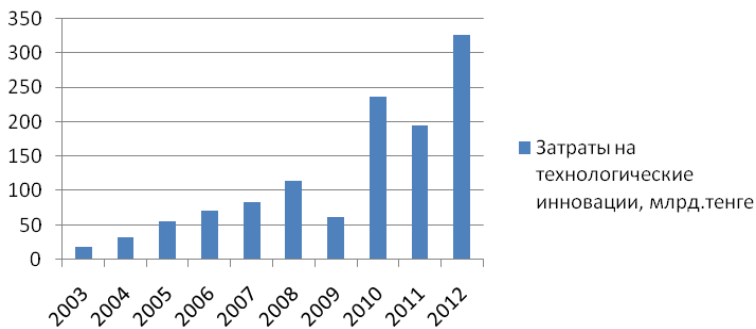


Рис. 5.2. Затраты на технологические инновации на 2003-2012 гг., млрд. тенге

Доля инновационно-активных предприятий в 2012 году возросла с 7,1 до 7,6 %, в то время, как в 2010 году данный показатель составлял 5,2 %. Это наглядно представлено на рис. 5.3.

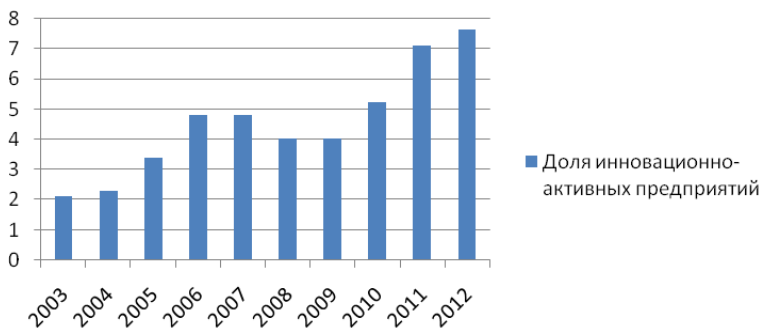


Рис. 5.3. Доля инновационно-активных предприятий, %

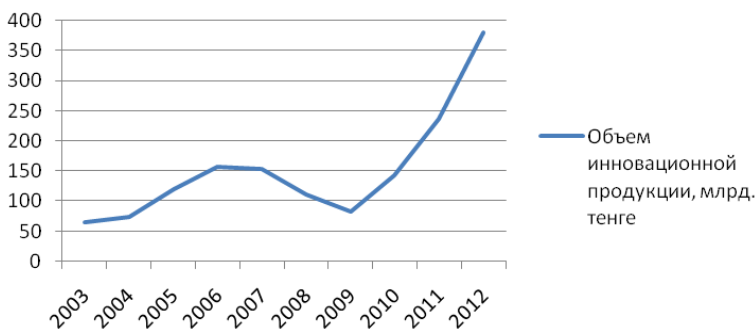


Рис. 5.4. Объем инновационной продукции, млрд. тенге

Увеличился объем инновационной продукции на 60,6 % и составил 379 млрд. тенге (2011 год – 235,9 млрд. тенге) (представлено на рис. 5.4).

В табл. 5.1 представлена структура приобретенных новых технологий (технических достижений) и программных средств.

Таблица 5.1

**Структура приобретенных новых технологий
(технических достижений) и программных средств, в процентах**

	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	100	100	100	100	100
В том числе по формам приобретения:					
Права на патенты, лицензии на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов	25,1	50,0	30,6	38,8	45,4
Результаты исследований и разработок	0,7	3,0	12,8	1,2	7,1
Ноу-хау, соглашение на передачу технологий	2,4	0,6	1,0	2,7	1,8
Покупка оборудования	55,7	-	-	-	-
Другие	16,2	46,3	55,6	57,4	45,7

Источник: Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность Казахстана» 2008-2012 гг. – С. 62.

Рассмотрим структуру переданных новых технологий (технических достижений) и программных средств, представленных в табл. 5.2.

Таблица 5.2

**Структура переданных новых технологий (технических достижений)
и программных средств, в процентах**

	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	100	100	100	100	100
В том числе по формам передачи:					
Права на патенты, лицензии на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов	38,9	21,0	11,8	13,9	4,5
Результаты исследований и разработок	52,8	74,4	66,1	71,9	68,4
Ноу-хау, соглашение на передачу технологий	-	0,6	-	0,4	-
Продажа оборудования	4,2	-	-	-	-
Другие	4,2	4,0	22,1	13,9	27,1

Источник: Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность Казахстана» 2008-2012 гг. – С. 62.

Согласно данным этих таблиц, больше было приобретено прав на патенты, лицензий на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов. В большей степени было передано результатов исследований и разработок. Ноу-хау, соглашение на передачу имело характер подъема, то спада в структуре приобретенных новых технологий. 5 сентября 2012 года опубликованы очередные результаты ежегодного отчета «Глобальный индекс конкурентоспособности 2012-2013» (далее – ГИК), подго-

товленного аналитической группой Всемирного экономического форума (далее – ВЭФ), по итогам 2011 –начала 2012 года. Как известно, все страны, участвующие в рейтинге, подразделяются на три группы в зависимости от стадии развития страны, определяющейся по уровню ВВП на душу населения и степенью обусловленности страны базовыми факторами. При этом выделяются переходные стадии. На рис. 5.5 представлен переход Казахстана.

В период 2005-2010 годы Казахстан без изменений находился в промежуточной группе (1-2), находящейся между категориями стран, движимых «факторами производства» и «эффективностью управления», за исключением 2006 года, когда страна была отнесена к группе стран, движимых «эффективностью управления». По результатам рейтинга в 2011 году Казахстан, перескочив через одну стадию, перешел в следующую промежуточную группу (2-3), располагающуюся между категориями стран, движимых «эффективностью управления» и «инновациями». В эту группу также вошли такие страны как Аргентина, Бразилия, Хорватия, Малайзия, Российская Федерация, Турция и другие.



Рис. 5.5. Переход Казахстана из группы (1-2) в группу (2-3)

Вместе с тем, по итогам 2011 года Казахстан существенно повысил свои позиции на 21 пункт относительно предыдущих лет и достиг 51 места в рейтинге из 144 обследуемых стран мира.

Таким образом, если в предыдущие годы страна располагалась приблизительно в средней зоне рейтинга, то в 2011 году Казахстан вплотную приблизился к странам, расположенным на более высоких позициях.

Динамика составляющих показателей ГИК ВЭФ формируется из совокупности трех субиндексов: «Факторы базовых условий» («Basic requirements»), «Факторы эффективности» («Efficiency enhancers»), «Факторы инноваций» («Innovation and sophistication factors»). В свою очередь, которые

подразделяются на факторы и субфакторы. Таким образом, по всем вышеуказанным субиндексам в 2011 году в Казахстане наблюдается улучшение на 15, 20, 10 позиций соответственно. В 2011 году на улучшение субиндекса «Факторы базовых условий» напрямую повлияло повышение позиций на 28 пунктов (66 место) по фактору «Качество институтов», на 2 пункта (16 место) по фактору «Макроэкономическая стабильность». Однако произошло падение рейтинга по фактору «Здравоохранение и начальное образование» с 85 до 92 места. На росте позиций Казахстана по субиндексу «Факторы эффективности» сказались повышение абсолютно всех входящих в него факторов: «Высшее образование и профессиональная подготовка» (↑22 пункта, 87 место), «Эффективность рынка товаров» (↑16 пунктов, 71 место), «Эффективность рынка труда» 31 (↑2 пункта, 19 место), «Условия для развития финансовых рынков» (↑ 6 пунктов, 115 место), «Объем рынка» (без изменений, 55 место), «Технологический уровень» (↑32 пункта, 55 место). По субиндексу «Факторы инноваций» произошло улучшение позиций по факторам «Конкурентоспособность компаний» с 109 на 99 место, «Инновационный потенциал» с 116 на 103 место. Все вышеприведенные данные отражают общее развитие Казахстана в рамках рейтинга ГИК ВЭФ, начиная с 2005 года. Ниже будет представлена отдельная информация по факторам, касающимся инновационного и технологического развития страны за 2010-2011 годы. Динамика показателей ГИК ВЭФ, относящихся к развитию технологий и инноваций. Рассматривая динамику изменений по фактору «Технологический уровень», наблюдается заметное улучшение позиций Казахстана на 32 пункта (в 2010 году – 87 место, в 2011 году – 55). Кроме того, все составляющие данного фактора имеют положительные тенденции роста. По субфактору «Доступность новейших технологий» Казахстан в 2011 году занял 90 место, увеличив позиции по данному показателю на 13 пунктов. Улучшилась «Способность компаний использовать современные технологии» с 113 места в 2010 году до 91 места в 2011 году. В рамках субфактора «Прямые иностранные инвестиции и передача технологий» обозначилась положительная тенденция роста, за год увеличение позиции на 15 пунктов (2010 год – 100 место, 2011 – 85 место). По «Количеству пользователей интернетом» Казахстан улучшил позиции с 77 места (2010 г.) до 62 места (2011 г.). По фактору «Инновационный потенциал» наблюдается рост позиций Казахстана на 13 пунктов (в 2010 году – 116 место, в 2011 году – 103 место). Имеется рост по субфактору «Качество научно-исследовательских институтов». По данному показателю Казахстан в 2010 году находился 121 месте, в 2011 году – на 108 месте. На 13 пунктов поднялся рейтинг Казахстана по субфактору «Расходы компаний на НИОКР» (в 2010 году – 107 место, в 2011 – 94). Улучшились связи между ВУЗами и промышленным сектором в сфере исследований и разработок, в 2011 году рост на 29 пунктов (в 2010 году – 119 место, 2011 году – 90). Положительный сдвиг Казахстана в 2011 году наблюдается по субфак-

тору «Государственные закупки высокотехнологичной продукции» с 93 на 71 место. Существующей проблемой Казахстана продолжают оставаться проблемы научного сектора в целом, в том числе кадровый вопрос в научно-технологической сфере. Этому подтверждение незначительные изменения позиций Казахстана в 2011 году по «Наличию ученых и инженеров», относительно других показателей, рост с 106 на 104 место. Отставание Казахстана отмечается по параметру «Доступность венчурного капитала». Если в 2010 году страна по данному параметру занимала 92 место, то в 2011 году упала до 105 позиции. Столь низкие результаты параметра все еще свидетельствуют о недостаточности развитости венчурного рынка в стране. В целом, анализ сильных сторон по факторам технологического и инновационного развития ГИК ВЭФ показал, что по отдельным показателям уже наметились устойчивые позитивные тренды. К таковым можно отнести такие субфакторы, как «Прямые иностранные инвестиции и трансфер технологий», «Количество пользователей Интернет», «Государственные закупки высокотехнологичной продукции». Кроме того, надо отметить, что несмотря на положительную тенденцию развития инноваций необходимо продолжать работу по сформированным компетенциям, а также необходимо принятие системных решений по:

- наращиванию компетенций научно-технических кадров;
- обеспечению устойчивого спроса на инновации;
- созданию критической массы инноваторов;
- созданию полноценной системы трансферта технологий;
- обеспечению устойчивого финансирования поддержки инновации.

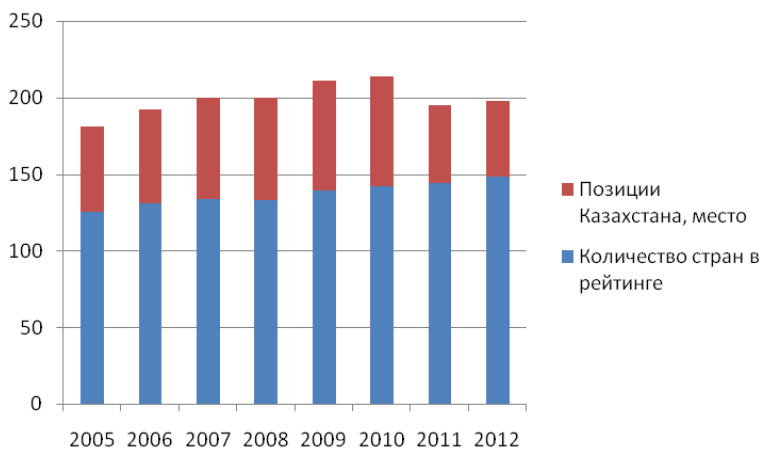


Рис. 5.6. Позиции Казахстана в рейтинге ГИК ВЭФ

Рассмотрим более подробно некоторые моменты, оговоренные выше. По данным Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного эконо-

мического форума (ГИК ВЭФ) в 2012 году Казахстан приблизился к группе стран, движимых инновациями. Тем самым, страна расположилась в переходной группе между категориями стран, движимых «эффективностью управления» и «инновациями». Рассмотрим позиции Казахстана в рейтинге ГИК ВЭФ. На рис. 5.6 представлены эти данные.

За весь период учета страны в ГИК ВЭФ Казахстан достиг наивысшей позиции – 50 место из 148 обследуемых стран мира (2012 год).

По фактору «Инновационный потенциал» Казахстан улучшил свой рейтинг на 19 позиций и занял 84 место. По субфактору «Способность к инновациям» страна поднялась на 74 место, увеличив рейтинг на 18 позиций. Представлено на рис. 5.7.

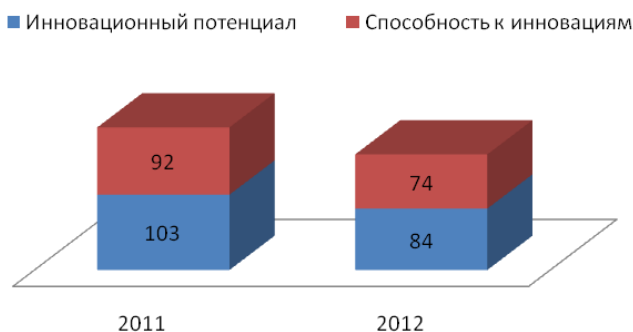


Рис. 5.7. Позиции Казахстана по факторам инновационного развития ГИК ВЭФ

В январе 2012 года был принят Закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». Данным Законом систематизированы, расширены и улучшены все инструменты и механизмы поддержки инновационной деятельности.

Единым оператором предоставления мер государственной поддержки инновационной деятельности выступает АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Инструментами государственной поддержки субъектов инновационной деятельности являются: инновационные гранты, технологическое бизнес-инкубирование, услуги конструкторских бюро, проектное и венчурное финансирование, трансферт технологий, популяризация инновационной деятельности, аналитическое сопровождение инновационной деятельности.

В соответствии с Законом по итогам технологического прогнозирования определены приоритетные направления предоставления инновационных грантов: прогрессивные технологии поиска, добычи, транспортировки и переработки минерального и углеводородного сырья; прогрессивные технологии в горно-металлургическом комплексе; прогрессивные технологии в

АПК; биотехнологии; прогрессивные технологии химии и нефтехимии; прогрессивные технологии машиностроения, включая использование новых материалов; альтернативная энергетика и технологии энергоэффективности; инфокоммуникационные технологии.

С целью развития малых и средних инновационных компаний и проектов в рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР) технологическими парками с 2010 года предоставляются услуги технологического бизнес-инкубирования (ТБИ), что представляет из себя содействие инноваторам в реализации их инновационных проектов на начальных этапах. Услуги предоставляются безвозмездно и покрывают следующие расходы: юридическое, бухгалтерское, экономическое сопровождение; предоставление инфраструктуры; услуги проектного менеджера; разработка бизнес-плана; инжиниринг, специализированный консалтинг, разработка технической документации; продвижение проекта, общее и административное сопровождение; испытания, сертификация; лицензирование; патентование в РК; апробация продукции на рынке.

Услуги технологического бизнес-инкубирования предоставляются региональными технопарками. На сегодняшний день существуют следующие технопарки: ТОО «Технопарк Алгоритм» (г. Уральск); ТОО «Технопарк Сары-Арка» (г. Караганда); ТОО «Алматинский региональный технопарк» (г. Алматы); ТОО «Региональный технопарк г. Астаны» (г. Астана); АО «Технопарк КазНТУ им. К.И. Сатпаева» (г. Алматы); ТОО «Региональный технопарк в ЮКО» (г. Шымкент); ТОО «Восточно-Казахстанский региональный технопарк «Алтай» (г. Усть-Каменогорск).

Отраслевые конструкторские бюро (ОКБ) оказывают содействие субъектам индустриально-инновационной деятельности в организации производства новых или усовершенствованных товаров. ОКБ предоставляют следующие услуги: разработка конструкторской документации на всех стадиях проектирования; разработка технологических процессов для организации производства оборудования, деталей и машин; техническое содействие в изготовлении экспериментальных и опытных образцов; содействие в проведении испытаний опытных образцов изделий; разработка стандартов предприятий, инструкций и спецификаций; содействие в проведении сертификации техники, оборудования, изделий, комплектующих и запасных частей к ним; обучение технологов и конструкторов предприятий, студентов современным методам проектирования; инжиниринговые услуги.

На сегодняшний день созданы 4 ОКБ: транспортного машиностроения (г. Астана); горно-металлургического оборудования (г. Усть-Каменогорск); нефтегазового оборудования (г. Петропавловск); сельскохозяйственного машиностроения (г. Астана).

С 2004 года осуществляется инвестирование в инновационные проекты согласно приоритетам технологического развития. Основной формой инве-

стирования в инновационные проекты является неконтрольное участие в уставном капитале путем приобретения акций / долей участия при формировании или увеличении уставного капитала юридических лиц. Согласно условиям финансирования государственные инвестиции в один инновационный проект не должны превышать 49 % от стоимости проекта, срок участия государства в проекте до 5 лет. Вложенные инвестиции могут быть использованы на приобретение оборудования, здания, сооружения или задействованы как оборотные средства.

Государство финансирует венчурные фонды путем вхождения в уставный капитал до 49 %, со сроком участия до 7 лет.

АО «Национальное агентство по технологическому развитию» является партнером пяти отечественных венчурных фондов: АО «Delta Technology», АО «Фонд высоких технологий «Арекет»; АО «Акционерный инвестиционный фонд рискованного инвестирования «Парасат»; АО «Акционерный Инвестиционный Фонд Рискового Инвестирования «Венчурный Фонд Сентранс»; АО «Акционерный инвестиционный фонд рискованного инвестирования «Logysom Perspective Innovations». А также партнером семи ведущих зарубежных венчурных фондов, охватывающих страны Европы, США, Израиль, Юго-Восточную Азию.

В структуре АО «НАТР» создано четыре международных центра трансферта технологий: Казахстанско-Французский центр трансферта технологий (с 2010 года); Корейско-Казахстанский центр технологического сотрудничества (с 2011 года); Казахстанско-Норвежский центр технологического сотрудничества (с 2013 года); Казахстанско-Американский центр технологического сотрудничества (с 2013 года).

Одним из главных точек роста является специальная экономическая зона – Парк инновационных технологий, деятельность которого направлена на развитие наукоемких технологий в отраслях: информационных и телекоммуникационных технологий, новых материалов, охраны окружающей среды и энергосбережения, электроники и приборостроения, нефтегазового сектора.

Наряду с Парком инновационных технологий был выделен Назарбаев Университет. Это научно-образовательный и инновационный центр мирового класса, созданный по инициативе президента РК Н.А. Назарбаева в 2009 году. В рамках собственных научных центров Университет осуществляет исследования в таких сферах, как:

- Центр энергетических исследований: возобновляемая энергетика, энергосбережение, физика и техника высоких энергий, численного моделирования, странового энергетического баланса;
- Центр наук о жизни: персонализированная медицина и геномика, регенеративная медицина и долголетие, трансляционная медицина, глобальное здравоохранение;

- Центр образовательной политики: изучение, обобщение и распространение положительного опыта реформирования и модернизации образовательных систем, подготовка аналитических и методических материалов и другое.

Сегодня в Казахстане действуют офисы коммерциализации технологий [3].

5.2. Проблемы на пути формирования инновационной экономики

Несмотря на ряд принятых в Казахстане мер на пути к наукоемкой экономике, остановимся на некоторых недостатках в управлении инновациями, выявленных экспертами Европейской экономической комиссии ООН, которые отражены в Обзоре инновационного развития Казахстана в 2012 году. В частности, отмечаются следующие барьеры управленческого характера: сохраняющаяся вертикальность управления инновациями: они инициируются «сверху» государством при слабых горизонтальных связях между элементами инновационной инфра-структуры; низкая коммерческая ориентация государственных научно-исследовательских сегментов; недостаточный уровень развития научной базы и кадровых ресурсов, их разрозненность, а также дублирование научных исследований; процессы генерации новых знаний структурно и функционально отделены от процессов их коммерциализации и внедрения в производство, то есть отсутствует интеграционная связь между стадиями жизненного цикла инноваций; бизнес не проявляет интереса к инновациям, поскольку в национальной экономике превалирует роль отраслей с низкой наукоемкостью (сырьевой сектор) с относительно высокой доходностью.

Также, на наш взгляд, одной из основных проблем инновационного развития является рассогласованность управления инновационными процессами. В основе сбоев в управлении инновациями, по мнению аналитиков, прослеживается ключевая причина: сохраняющаяся вертикальность управленческих структур при низком спросе на инновации со стороны бизнеса, не стимулируемого конкуренцией. Фактически не был сделан качественный переход на рыночные механизмы создания и развития инноваций, которые являются объективными движущими силами инновационного развития компаний [4]. Таким образом, инновационные инициативы «сверху» – со стороны государства – оказываются невостребованными «снизу» компаниями и потребителями. Помимо отсутствия объективных конкурентных сил для активизации инноваций в стране, наблюдаются управленческие ошибки при реализации каждого этапа жизненного цикла инноваций, который, как известно, в своей традиционной модели содержит стадии генерации идей, фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских разработок и коммерциализации новшества с последующим переходом к промышленному освоению. Фактически, при более детальном изучении

практики инновационного развития Казахстана классические функции менеджмента, содержащие такие основные элементы, как планирование, организация, контроль, мотивация, регулирование и координация, на каждом этапе жизненного цикла инновации не реализуются в полной мере. Если на этапе генерации идей можно проследить функции планирования, организации и контроля, то функции мотивации, регулирования и координации реализуются слабо. Например, до сих пор отсутствуют четкие законодательные механизмы защиты и вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Также наблюдается дублирование направлений и тематики научных исследований в разрозненных НИИ и университетах при нарастающем кадровом «голоде».

На наш взгляд, пока рано говорить о развитии экономики инновационного типа. Пока идет становление и подготовка к формированию инновационной экономики. Основными признаками инновационной экономики является: преобладание в структуре производства интеллектуального труда, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, преобладание несырьевых секторов экономики, признание ценности знаний, науки, образования, организация процесса, в котором все субъекты заинтересованы в инновациях, увеличение производства и потребления инновационной продукции.

Все факторы, способствующие и препятствующие инновационному развитию, можно разбить на внешние и внутренние, что представлено в таблицах 5.3 и 5.4.

Таблица 5.3

Факторы, способствующие инновационному развитию

Факторы	Внешние (государственные и региональные)	Внутренние (на уровне частных предприятий)
Нормативно-правовые	Наличие законодательно-нормативной базы (Законы «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», «Об инвестициях», Стратегия индустриально-инновационного развития, Программа форсированного индустриально-инновационного развития, Концепция инновационного развития)	Наличие инновационной стратегии
Природно-географические	Богатые природные ресурсы, благоприятное географическое расположение страны на стыке двух континентов	Оптимальное расположение предприятий относительно источников энергоресурсов
Социально-психологические и культурные	Положительный настрой государства, прямые и косвенные меры государственного регулирования	Желание руководителей и приложения усилий к возможности заниматься инновационной деятельностью
Экономические, технологические	Проведение налоговой политики, способствующей росту предложения на рынке инноваций, содействие модернизации техники, развитие лизинга наукоемкой продукции, активизация предпринимательства, пресечение недобросовестной конкуренции, проведение амортизационной политики, разрешающей применение ускоренной амортизации	Постепенное обновление основного капитала, использование лизинга, материальное поощрение за осуществление инновационной деятельности, наличие резерва материально-технических средств

Продолжение табл. 5.3

Факторы	Внешние (государственные и региональные)	Внутренние (на уровне частных предприятий)
Финансовые	Финансирование за счет средств государственного и местных бюджетов, предоставление дотаций, льготных кредитов, гарантий отечественным и иностранным инвесторам, принимающим участие в инновационной деятельности, создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере	Направление свободных средств в инновационную деятельность
Организационные	Создание инновационной инфраструктуры, создание государственных институтов развития, содействие подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность, информационная поддержка инновационной деятельности, продвижение отечественной продукции на мировые рынки	Подготовка кадров, совершенствование организационных структур с включением отделов, инновационно-направленных центров, или разработка схем взаимодействия с другими НИО, конструкторскими бюро, НИИ и т.д.

Источник: таблица составлена автором.

Таблица 5.4

Факторы, препятствующие инновационному развитию

Факторы	Внешние	Внутренние
В зависимости от направленности развития макро- и микроэкономики	Сырьевая направленность экономики	Доминирование интересов текущего производства
Нормативно-правовые	Ограничения со стороны налогового, антимонопольного, патентно-лицензионного законодательства	Отсутствие, на некоторых предприятиях, инновационной политики, стратегии
Социально-психологические и культурные	Низкий культурный и образовательный уровень населения. Нестабильная политическая ситуация в стране и в регионе	<ul style="list-style-type: none"> – сопротивление переменам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса, необходимость поиска новой работы; – перестройка устоявшихся способов деятельности; – боязнь неопределенности, опасение наказания за неудачу; – сопротивление всему новому, что поступает извне
Экономические, технологические	<ul style="list-style-type: none"> – слабость материальной и научно-технической базы; – недостаточное налоговое стимулирование; – низкий экономический интерес иностранных инвесторов к обрабатывающей промышленности; – несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики, процесса глобализации и перехода к сервисно-технологической экономике; – слабая адаптированность отечественной науки к условиям рыночной экономики, отсутствие действенных механизмов доведения научно-технологической продукции до уровня товара и, как следствие, низкий в целом уровень инновационных предложений 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие резервных мощностей; – высокая степень морального и физического износа основного капитала; – незнание и неприменение финансового лизинга; – целевое использование амортизационных отчислений

Продолжение табл. 5.4

Факторы	Внешние	Внутренние
Финансовые	Недостаточное финансирование (0,1-0,75 % ВВП)	– недостаток финансовых средств; – нежелание банков кредитовать инновационную деятельность
Организационные	– трудность межотраслевой и межрегиональной интеграции; – отсутствие связи науки с производством (ориентация на сложившиеся рынки); – отсутствие исследователей и экспертов для осуществления анализа и оценки инновационных проектов; – недостаток возможностей для кооперирования организаций; – неразвитость рынка технологий, инновационной инфраструктуры	– устоявшиеся организационные структуры; – отсутствие на многих предприятиях НИО, ОКБ; – сложность согласования интересов всех участников инновационных процессов; – отсутствие квалифицированных и компетентных кадров, способных осуществлять инновационную деятельность; – невосприимчивость организаций к нововведениям
Информационные	Недостаток информации о новых технологиях, о новых рынках сбыта	Отсутствие электронной базы данных о необходимой новой технике и технологиях

Источник: таблица составлена автором.

На пути становления инновационной экономики проблем много.

При всем обилии публикаций, в которых употребляются термины инноваций, инновационных процессов, отсутствуют разработки, объясняющие методологические аспекты изучения экономики, основанной на знаниях или новой экономики и ее измерений.

Экономика знаний, наукоёмкая экономика подразумевает, что высокая доля инноваций в структуре ВВП. Сфера исследований и разработок влияет на экономику не только непосредственно через новые прикладные идеи и разработки. Само ее существование является необходимым (но недостаточным) условием роста, поскольку обеспечивает накопление человеческого капитала. Важно получать новые знания ради знания, без этого невозможно рассчитывать на ощутимую практическую отдачу от науки в будущем.

Если рассматривать неоклассические подходы к построению моделей роста, то в качестве производственных факторов выделяли – труд, капитал, технологический прогресс. Исследования, выполненные в рамках трехфакторных неоклассических моделей экономической динамики на статистическом массиве показателей экономики США, в различные периоды давали часто не совпадающие, но всегда достаточно высокие оценки вклада технологического прогресса в обеспечении роста.

Далее в моделях роста ученые выявляли производственные факторы, условия для обеспечения роста экономики – увеличение суммарного человеческого капитала П. Ромер; модель эндогенного роста Ф. Агийон и П. Хоувитт; модель перелива капитала для финансирования НИОКР Дж. Гроссман и Е. Хэлпман; модель зависимости темпов роста от количества специали-

стов, занятых в сфере НИОКР Ч. Джонс; модель, в которой размеры рынка и уровень затрат на НИОКР могут влиять не только на темпы роста, но и на функцию полезности нововведений для среднего потребителя (через расширение ассортимента предлагаемой на рынке продукции) А. Юнг; Т. Эйчер и С. Турновски сформулировали условия, при которых возможен сбалансированный рост без эффекта масштаба [5].

Объективная потребность перехода к экономическому росту в РК и в стратегическом плане поэтапного перевода хозяйственных систем на инновационный тип развития на основе существенной активизации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики требует нового научного осмысления экономической природы инноваций.

Также необходим новый подход к управлению инновационной деятельностью, подразумевающий системную интеграцию научно-технической сферы в процессе экономического и социального развития. Такая интеграция означает формирование системы институтов, создающих стимулы для генерирования научно-технической сферы нововведений, способных создавать новые рынки национальной продукции и услуг и укреплять конкурентные позиции на традиционных. В результате должна быть сформирована национальная инновационная система, создающая новые продукты, соответствующие по качеству, цене, объемам и срокам выхода на рынок сложившемуся платежеспособному спросу.

К числу важнейших методологических подходов к инновационной деятельности следует отнести: системный, маркетинговый, комплексный, ситуационный, стратегический, функциональный, динамический, нормативный, оптимизационный, воспроизводственный, жизнециклический, основанный на теории хаоса, социально-психологический, количественный, государственный, проектный, процессный, директивный. В целях повышения уровня целостности и организованности инновационного развития необходимо интеграционное взаимодействие между основными методологическими подходами, что позволяет увеличить объем и интенсивность взаимосвязей и взаимодействий между элементами инновационных систем и приобретения ими нового качественного состояния [5]. Одной из основных проблем является односторонность, узкая направленность. то есть инновационному развитию экономики применяются только некоторые методологические подходы: поведенческий, процессный, маркетинговый, отдельные элементы системного. В науке установлена необходимость использования не менее 20 методологических подходов, так как каждый из них характеризует одну лишь сторону данного процесса.

Проблема подходов к осуществлению инновационной деятельности заключается в том, что сосредотачивают внимание только на одном каком-то важном элементе, а не рассматривают эффективность как результирующую, зависящую от многих различных факторов. В этом должно состоять принципиальное отличие современного подхода к инновационной деятельности.

На наш взгляд объединение этих методологических подходов проявится при осуществлении инновационного процесса как фактора, обеспечивающего получение инновации.

5.3. Управление инновационным процессом как фактор обеспечения инновационного развития экономики Республики Казахстан

Одной из основных проблем неразвитости инновационной деятельности и получения инновации является отсутствие сформированного процесса, в ходе которого идея преобразуется в готовую инновацию, востребованную рынком с участием всех субъектов инновационной деятельности, то есть одной из основных проблем, препятствующих получению инновации является несформированный инновационный процесс. На уровне государства сделано немало, однако, необходим системный, взаимосвязанный подход. В теории, в основном применяется системный, ситуационный, проектный, функциональный подход. На наш взгляд, механизм управления инновационным процессом должен быть построен на основе интегрированного, ресурсно-субъектного подхода. На основе данного подхода можно выстраивать алгоритм управления инновационным процессом, выявить концентрацию инновационной деятельности, выявить степень и необходимость инновационного развития высоко, средне и низкотехнологичных производств. Анализ на уровне предприятий позволит выявить какие предприятия: малые, средние, крупные в большей степени занимаются инновациями, из них продуктовыми, процессными, маркетинговыми, организационными. Какие по размерам предприятий относятся в большей степени к открытым, какие к закрытым инновациям. Каким образом проходит кооперация между малыми, средними, крупными в случае производства открытых инноваций. Какова доля исследований и разработок (ИиР) в малых, средних, крупных предприятиях. Какие предприятия в большей степени (малые, средние или крупные) являются высоко, средне, низкотехнологичными. Показать степень взаимосвязи субъектов, производящих знания, субъектов, предлагающих ИиР, и субъектов, превращающих знания, результаты ИиР в продукты, процессы, услуги, системы и дальнейшее их согласование с потребностями и требованиями рынка. На основе полученных результатов от вышеприведенного анализа, можно будет сформировать стимулы и антистимулы к инновационной деятельности, а также условия для входа в инновационный процесс на микро и мезоуровне. Которые в свою очередь дадут сигналы для принятия мер по снижению или ликвидации антистимулов, а также управления на разных уровнях с учетом факторов, способствующих благоприятному формированию инновационных процессов и производства инноваций. Отдель-

ные усилия и действия дадут отдельный частный результат. Чтобы добиться инновационного развития, необходимо объединение всех субъектов, действий, политик, стратегий, ресурсов и т.д. в единый инновационный процесс. Наша задача, показать каким образом можно получить инновацию, какая инновация может существенно повлиять на экономику, и как добиться результата получения готовой инновации посредством инновационного процесса. Именно посредством инновационного процесса, поскольку, мы не можем сразу получить желаемую инновацию. Мы к инновации подходим попроцессно, когда результаты одного подпроцесса инновационного процесса – «входы» преобразуются в ходе следующего подпроцесса в «выходы» и в результате, имея цель и управляя каждым подпроцессом, приводят к желаемому результату – получению готовой инновации.

В теории существует много взглядов и мнений по отношению к определению и сущности инновационного процесса. В табл. 5.5 представлено определение понятия «инновационный процесс» с точки зрения различных авторов.

Таблица 5.5

Определение понятия «инновационный процесс»

Автор	Определение понятия «инновационный процесс»
В.Г. Медынский	Процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных, прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, наконец, сбыта, – процесс коммерциализации технологий.
В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк	Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций
А.В. Барышева, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов, Н.А. Кочкин	Процесс создания, распространения и потребления субъектами национального хозяйства научно-технических, производственных, организационных, управленческих и других новшеств
Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолаева, П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели	Процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании.
Ю.В. Шленов	Совокупность этапов, стадий, мероприятий, действий, процессов, связанных с зарождением, подготовкой и выпуском новой продукции, а также ее потреблением, созданием и практической реализацией новшества, приводящих к коммерческому использованию продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности
Э.А. Козловская, Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева	Преобразование научного знания в нововведение. Его можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых новация превращается из идеи в конкретный продукт, технологию или услугу и распространяется при практическом использовании

Резюмируя научные трактовки исследователей в области инновационного процесса, можно сделать вывод, что в основном инновационный процесс рассматривается на уровне предприятий и процесс рассматривается

как незавершенный с позиции дальнейшего совершенствования и эффективности. В основном в определениях инновационный процесс рассматривают с точки зрения этапов, мы же предлагаем рассмотрение понятия «подпроцессы», как составляющие инновационного процесса, которые отражают смену состояний развития, происходящих на определенных этапах развития инноваций, и каждому этапу характерен свой подпроцесс.

Исходя из вышесказанного, нами предлагается следующее определение: инновационный процесс – это последовательная смена состояний и преобразований входы в выходы в ходе получения инновации посредством подпроцессов и попросессного управления, приводящие к достижению общей и частной цели, в ходе осуществления инновационного процесса в качестве основных компонент выделяем субъекты, подпроцессы и виды инноваций.

Под частной целью понимается конкретно достижение цели данного подпроцесса, а под общей – осуществление всего инновационного процесса и получение готовой инновации.

В качестве основных компонент мы выбираем для рассмотрения классификацию:

- по субъектам: государство, регион, предприятия;
- по подпроцессам: новационный, нововведенческий, диффузионный, потребительский, воспроизводственный;
- по видам инноваций: в зависимости от глубины вносимых изменений: радикальные (базовые), улучшающие, модификационные (частные).

Несмотря на определенные теоретические проблемы можно утверждать, что подпроцессы как результаты на пути получения инновации, субъекты как организаторы и участники инновационного процесса, факторы-ресурсы для осуществления всех подпроцессов и получения новых знаний и дальнейшего его преобразования и получения новых видов продукции и услуг, виды развития инноваций как фактор выхода на мировые рынки и обеспечения конкурентоспособности – формируют новую парадигму экономического роста. Стратегия социально-экономического развития на макроуровне и целевые установки развития на мезо-и микроуровнях определяют количество и качество каждого фактора-ресурса как необходимой исходной основы их эффективного использования в любом из подпроцессов инновационного процесса. Все эти факторы взаимосвязаны и взаимообусловлены, но вместе с тем каждый из них выполняет свою строго определенную роль. Состав и количество их объективно предопределены стратегией развития и природой инновационного процесса.

Инновационный процесс складывается из следующих подпроцессов: новационный процесс, нововведенческий процесс, диффузионный процесс, потребительский процесс, заменяемый процесс и / или процесс усовершенствования (воспроизводственный процесс).

Новационный процесс – это процесс осуществления исследований и разработок (ИиР), в результате которого появляется новация, новшество.

Нововведенческий процесс – это процесс преобразования новшества в инновацию. Входом в этот процесс являются результаты, полученные в ходе предшествующего новационного процесса. Может быть и такая ситуация, когда предшествующий процесс проходил там же, где ожидается и следующий процесс, а может результат новационного процесса быть приобретен уже со стороны. Но в любом случае, нововведенческому процессу предшествует новационный, где бы он не проходил.

Диффузионный процесс – это процесс реализации инновации. Это процесс перехода от производства к реализации. Здесь важны маркетинговые инновации. Многое для осуществления этого процесса зависит от начальной работы над спросом и / или от маркетинга. Результатом этого процесса является реализация инновации.

Потребительский процесс – это процесс потребления (использования) инновации рынком. Этот процесс берет начало от реализации, господствует на рынке и действует до окончания или ослабления потребления инновации.

Следующий процесс – заменяемый процесс или процесс усовершенствования. В случае замены новым начинается воспроизводственный процесс; в случае совершенствования – процесс усовершенствования.

В ходе осуществления инновационного процесса, каждый подпроцесс по отдельности, и в целом инновационный процесс должны приводить к структурным сдвигам в экономике. Для обеспечения положительного влияния инновационного процесса на экономику страны важно управление им.

Процесс управления – общий объем непрерывных взаимосвязанных действий, функций администрации и сотрудников в рамках единой организации [6].

Управление инновационным процессом, по-нашему мнению, это совокупность мер и мероприятий, направленных на активизацию факторов «входа» в инновационный процесс и производство инновационного продукта. Факторы «входа» в инновационный процесс подразумевают имеющийся инновационный потенциал, стартовые возможности для осуществления инновационного процесса.

В нашем случае, понятие управления инновационным процессом предполагает новую систему взглядов на управление инновационным процессом. Его отличием от других подходов является то, что управление происходит через, во-первых, активизацию факторов «входа», во-вторых, управление самим инновационным процессом, в-третьих, управление инновационным процессом для формирования модели инновационного развития экономики страны. Подходы ученых к управлению инновационным процессом связаны с: инвестиционными процессами и малым инновационным предпринимательством [7]; процессами управления инновационным и устойчивым развитием современных организаций [8]; управлением инноваций и стратегией инновационного развития [9]; организацией и совершенствованием

нием управления интегрированными системами [10]; анализом проблем управления инновационным процессом [11]; с зарождением, распространением и использованием новшеств на рынке в виде технологий, продуктов и услуг, требующих модернизации управления на основе управленческих инноваций [12]. Заметим, что в каждом из подходов ученых, управление происходит отдельными субъектами, отдельным этапом инновационного процесса, отдельной составляющей инновационного процесса. В нами предлагаемой теории, управление понимается как комплексный системообразующий подход, который дает возможность развиваться и отдельным подпроцессам инновационного процесса, и микро, мезо и макроуровню как субъектам инновационного процесса и построению модели инновационного развития экономики страны.

К субъектам инновационного процесса относим государство, регион, предприятия, домашние хозяйства. В данном случае государство и регион предполагают рассмотрение как уполномоченных органов в области инновационного развития, так и ролевые функции (прямые и косвенные). Относительно субъектов важен субъектный анализ и функционально-субъектный подход. Естественно, что в каждом из подпроцессов будут взаимодействовать несколько субъектов в зависимости от их интеграции и участия в инновационном процессе. К примеру к новационному процессу применим институциональную классификацию деятельности в области исследований и разработок (ИиР), включающую предпринимательский сектор, правительственный сектор, частный неприбыльный сектор, сектор высшего образования, зарубежный сектор [13]. По отношению к субъектному подходу одной из основных проблем является разрозненность субъектов инновационной деятельности.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о невозможности эволюционного, без поддержки государства перехода к прогрессивной технологической структуре экономики. Правительство должно быть готово к принятию экономических мер, содействующих освоению и рентабельному использованию новых технологий.

Современная экономика приводится в действие человеческой креативностью, превратившейся в основной источник конкурентного преимущества. Открытие, ведущее к инновациям, обычно предполагает владение наиболее продвинутыми знаниями в своей и смежных областях.

Страна, которая подключается к выпуску новых продуктов и овладению новыми технологиями на завершающем этапе их жизненного цикла, может иметь уже больший объем выпуска, но значительно меньший объем вклада в национальный продукт. Технологическое первенство самым непосредственным образом трансформируется в экономический рост и является чрезвычайно важным монополизированным ресурсом экономического роста в современном мире [14]. То есть важно быть лидером хотя бы по некоторым

приоритетным направлениям, чтобы преуспевать и занять определенную нишу на внутреннем и внешнем рынках.

Не все предприятия готовы к осуществлению инновационной деятельности. Предприятия в большей мере склонны к диверсификации производства, внедрению импортозамещающей продукции, в целях быстрого удовлетворения внутреннего спроса. Показатель уровня инновационной активности минимален.

Для реализации даже самых мелких инновационных проектов, не говоря уже о радикальных нововведениях, некоторые промышленные предприятия не имеют ни соответствующих финансовых ресурсов, ни необходимого научного потенциала, квалифицированных кадров, ни просто резерва времени, требуемого для освоения новых технологических процессов и окупаемости затрат.

Очень важно, чтобы на промышленных предприятиях была разработана и реализована инновационная стратегия, позволяющая им добиться конкурентных преимуществ на рынке, способствуя решению их основной задачи – обеспечению потребностей товарами более высокого качества, причем желательно за привлекательную цену, при минимальных издержках производства.

Но достижению этих целей препятствуют: отсутствие инновационной стратегии на промышленных предприятиях; отсутствие заинтересованности руководителей промышленных предприятий; нецелевое использование амортизационных отчислений, в связи с этим нарастающий износ основных производственных фондов; отсутствие связи производства с наукой; отсутствие или нежелание направить средства на НИОКР; прочее.

Современные мировые рынки, составляющие технологическое ядро, добились положительного экономического роста благодаря развитию высокотехнологичных видов производств. Поэтому занять определенную нишу можно посредством производства таких инноваций, имеющих стратегическую перспективу. И на наш взгляд, это радикальные инновации. Проведя анализ, мы пришли к выводу, что в поведенческом аспекте надо стимулировать высокотехнологичные и средне-высокотехнологичные виды производств. Они в большей степени стремятся к завоеванию новых рынков. Рассматривая виды инноваций, мы пришли к выводу о необходимости развития радикальных инноваций, которые в большинстве случаев присущи высокотехнологичным видам производств. Они являются результатом, полученным в ходе прохождения всех подпроцессов инновационного процесса. Грамотное управление инновационным процессом в ходе получения радикальной инновации должно привести к положительному эффекту и структурным сдвигам в экономике. Микропроцесс порождает макропроцесс и наоборот. Каждый подпроцесс при грамотном управлении даст структурные сдвиги, как в целом в экономике страны, так и в подсистемах экономики. Например, новационный процесс – сдвиг в науке; нововведенческий процесс – сдвиг в науке и на про-

изводстве; диффузионный процесс – сдвиг на производстве и на рынке; потребительский процесс – сдвиг на рынке и на потреблении.

Подытожив вышесказанное, на наш взгляд, для формирования инновационной экономики необходимо сформировать инновационный процесс и грамотно управлять им. Это позволит решить ряд проблем и будет способствовать инновационному развитию микро-мезо-макроуровня. В целом, инновационный процесс и грамотное управление им приведет к смене состояния развития отраслей экономики с преобладанием высокотехнологичных видов производств и, возможно, появлению новых отраслей и новых рынков сбыта, что в целом даст положительный импульс развитию «новой» экономики.

Рассмотрим основные проблемы на пути формирования инновационного процесса и управления им. Во-первых, не сформирован инновационный процесс; во-вторых, не сформирована методология и механизм управления инновационным процессом. Все субъекты инновационного процесса действуют разрозненно.

Нет методики исчисления, как результаты отдельных подпроцессов дают прирост в качественном и количественном отношении в каждом процессе, и как полученный результат влияет на осуществление последующего подпроцесса.

Начнем с самого начала, а именно с фундаментальных исследований: нет должного статуса науки. Отсюда вытекает проблема, что в науке смена смене не идет. В большинстве случаев научными исследованиями занимаются работники среднего возраста, что наглядно представлено на рис. 5.8.

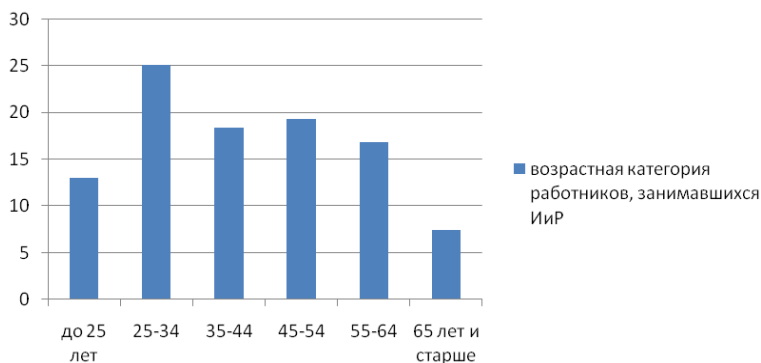


Рис. 5.8. Возрастная категория работников, занимающихся ИиР

Провели анализ, выявили, что лидируют по ИиР в том числе и ВУЗы, однако, получается, что в основном занимаются не молодые – студенты и магистранты, а только лишь ППС, ведь лица, занимающиеся ИиР согласно рисунка до 25 лет – 12,8 % (на втором месте после 65 и старше). Наиболее

активными являются работники со следующими возрастными категориями – 25-34; 45-54.

Многие молодые люди не видят перспектив и зачастую не идут в науку.

Во многом из-за наследия прошлого возможности по генерированию знаний в стране ограничены, что является отражением низких затрат на научно-исследовательскую деятельность в государственном и, в особенности, в частном секторах.

Очевидно, что Казахстан уделяет внимание развитию человеческого капитала с целью увеличения потенциала роста страны и создания благоприятной инновационной среды. Однако следует отметить, что, несмотря на достигнутый прогресс, нехватка квалифицированного персонала сдерживает рост частного сектора, а карьера в научно-исследовательской сфере не кажется привлекательной лучшим выпускникам университетов. Реформы в данной сфере важны, однако нынешние инвестиции в образование принесут плоды только через какое-то время, поэтому необходимо последовательно и целеустремленно продолжать эту работу.

Результаты фундаментальных и прикладных исследований не всегда находят дальнейшее практическое применение, к сожалению, зачастую на этих подпроцессах и остаются, не переходя из одних подпроцессов в другие и в результате, не перерастают в инновации.

Казахстан уделяет особое внимание научной базе системы высшего образования. Усиленно развиваются международные связи. Однако также важно развивать связи между национальными университетами, что способствует распространению знаний и обмену опытом. Тесная взаимосвязь университетов и промышленности также повысят возможности для обучения. Надежные механизмы мониторинга обеспечат получение оценок эффективности существующих программ.

Одной из главных проблем является отсутствие связи науки и производства. Для улучшения механизмов взаимосвязи потребуются скоординированные политические действия на всех уровнях инновационной системы, а также применение широкого спектра политических инструментов как части системного, комплексного, интегрированного подхода. Политические меры должны отражать специфические характеристики участников инновационного процесса в вопросах спроса и предложения на знания и их использование.

Для стимулирования взаимосвязей науки и производства необходимо глубокое понимание возможностей участников инновационного процесса и воздействия проводимой политики. Оказываемые меры поддержки должны основываться на существующих возможностях и потребностях, с максимальным учетом нужд тех, кто эту поддержку получает. Особое внимание следует обращать на сектора экономики с особо высоким инновационным потенциалом или, наоборот, на отраслях, тормозящих прогресс.

Комплексные меры государственного вмешательства должны основываться на тщательном анализе текущей ситуации и предусматривать особые

инструменты политики. Для разработки и введения эффективных мер по развитию связей между наукой и производством потребуется хорошее знание потенциала существующей системы и механизмов взаимодействия между заинтересованными сторонами инновационного процесса, а также целенаправленные политические действия.

Право на интеллектуальную собственность создают основные стимулы для коммерциализации результатов исследований и развитию связей между наукой и производством. Важность этих стимулов особенно высока, если учитывать слабо развитое научное предпринимательство в стране. Несмотря на некоторые позитивные сдвиги в этом направлении, все еще остается нереализованным большой потенциал в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность в инновационном развитии Казахстана. В частности, ограниченные возможности научных учреждений по осуществлению прав научной интеллектуальной собственности являются препятствием для инноваций.

Одной из основных проблем является слабо развитое инновационное предпринимательство. Инновационная активность колеблется от 2,1 до 7,6 %. Соответственно, инновационная пассивность составляет 97,9-92,4 %.

Согласно статистических данных и их анализа, выявили, что частная собственность среди организаций, выполняющих ИиР по формам собственности, занимает лидирующие позиции, однако в частном секторе, предприятия имеют очень низкую инновационную активность.

В целом низкий уровень инновационного развития экономики отчасти обусловлен недостаточной степенью внедрения инноваций в государственном секторе. В настоящее время государством реализуется ряд важных инициатив по повышению стандартов предоставления государственных услуг населению, такие как развитие электронного правительства, предоставление услуг населению по принципу «одного окна» и т.д.

Наблюдается недостаточный уровень распространения культуры «инноваций» в обществе. В особенности это выражается в подходах к системе образования и подготовки кадров, которые в малой степени направлены на формирование инновационного мышления. Кроме того, это проявляется в уровне востребованности результатов отечественных исследований и разработок, и обуславливается статусом ученого и значимостью научной деятельности для общества в целом.

На сегодняшний день в образовательных программах ВУЗов Казахстана отсутствуют такие предметы как управление инновационным процессом, коммерциализация технологий, формирование и охрана интеллектуальной собственности, продвижение товаров и другие, которые помогли бы молодым ученым в дальнейшей работе. Вместе с тем, в обществе нет понимания инновационного бизнеса, инновации в целом, нет тематических телепередач, СМИ не в полной мере осуществляет освещение событий, связанных с инновациями [15].

Несмотря на существенные положительные тенденции и мероприятия в области науки, практический выход науки в экономику и инновации пока еще крайне низок. Доля казахстанской наукоемкой продукции на мировом рынке практически равна нулю. Данная проблема, в свою очередь, вызвана отсутствием мотивации со стороны ВУЗов на развитие собственных научных компетенций, так как основной доход они, в отличие от западных университетов получают от оказания образовательных услуг. Кроме того, наиболее динамично развивающиеся сектора промышленности часто вынуждены приобретать или осваивать новые технологии за рубежом.

Основная проблема в научном плане – ориентация не на решение конкретных практических прикладных задач, стоящих перед бизнесом, а удовлетворение научного интереса, отсутствие дальнейшего применения результатов ИиР на практике. Не происходит увеличение внедрения научных разработок в реальный сектор экономики, отсюда следует вывод, что национальная система поддержки и внедрения инноваций остается слабым звеном, поскольку в стране нет эффективной системы конвертирования знаний в национальное богатство.

Существенная часть результатов научно-технической деятельности остается не внедренной в реальный сектор экономики. не приносит доходов разработчикам и не обеспечивает поступлений в бюджет из-за отсутствия организационных и экономических механизмов, приводящих к коммерциализации проектов и разработок [15].

Повышению инновационной активности в стране препятствует недостаточный уровень инновационной активности. Несмотря на то, что в период 2004-2010 годы заметно возросла инновационная активность предприятий с 2,4 % до 4,3 %, в 2012 году до 7,6 % по структуре затрат на технологические инновации казахстанские показатели ближе к группе «скромных новаторов», у которых преобладают расходы на приобретение машин и оборудования. Однако, следует понимать, что бизнес в Казахстане находится в стадии модернизации производственных мощностей, и преобладание инвестиционного способа обновления технологий для него вполне естественно. Компании по-прежнему играют ограниченную роль в системе генерирования знаний. Структура НИОКР, унаследованная от существовавшей ранее плановой экономики с ее зависимостью от отраслевых исследовательских учреждений не способствует коммерческому успеху в силу ее оторванности от рынка. Обуславливаемый рынком спрос на технологии также довольно низкий из-за характера производственной специализации.

В Казахстане отсутствуют специальные регулирующие меры государства по развитию спроса на инновации, в том числе через техническое регулирование, систему государственных закупок, придание особого статуса инновационной компании. Слабый спрос является ключевым фактором, сдерживающим продвижение инноваций в стране.

Рассмотрим проблемы в региональном аспекте.

В первую очередь, необходимо отметить проблему – слабое развитие региональной инновационной системы.

Очень важен региональный подход к активизации инноваций. Проблема заключается в том, что инновационный потенциал разных территорий страны сравнительно неоднороден из-за разного уровня развития инновационной инфраструктуры и имеющихся различий в обеспеченности научно-техническими, финансовыми, трудовыми и иными ресурсами. Одной из проблем является отсутствие инновационного подхода к региональным кластерам. Во многих регионах присутствует инновационный потенциал, условия и возможности для организации высокотехнологичных видов производств, однако нет механизмов активизации инновационных процессов в регионах. В региональном аспекте нет статистики и результатов исследований по инновационным процессам в регионах по кластерам, по отраслевым признакам, по жизненному циклу инноваций.

Необходимо отказаться от иллюзий, что в Казахстане огромные интеллектуальные и инновационные ресурсы. Их еще надо формировать в свете рыночных требований исходя из имеющихся возможностей. Серьезной проблемой является отсутствие должной инновационной инфраструктуры экономики и среды, малых инновационных предприятий в регионах. Крупные предприятия и корпорации, находящиеся под иностранным и частным управлением, не включились в инновационный процесс. Не развита институциональная инфраструктура рыночной экономики. В таких условиях сложно найти оптимальное соотношение между функциями государственных органов и использованием рыночных рычагов при формировании механизма индустриального и инновационного развития экономики. Отсутствуют региональные инновационные кластеры. Текущее состояние развития региональных инновационных систем не обеспечивает формирования инновационных компаний. Важным элементом возникающей диспропорции развития регионов является низкий уровень координации действий центр-регионы, регионы-регионы. В частности, по многим регионам наблюдаются характерные признаки значительного увеличения затрат на научно-исследовательские работы, при этом инновационная активность предприятий и выпуск инновационной продукции осуществляется небольшими темпами, а порой и вовсе спадом этих показателей. То есть эти работы не имеют практической значимости для производственного сектора и зачастую носят декоративный характер.

С другой стороны, недостаток собственных средств в регионах, не позволяют в полной мере скоординировать, привлечь и сосредоточить имеющийся внутренний потенциал на развитие инновационной активности предприятий. Это сдерживает процесс вовлечения в инновационную деятельность как субъектов малого и среднего предпринимательства, так и научный

и исследовательский потенциал развития региональных университетов, технопарков, институтов развития. Также проблемой является отсутствие быстрого доступа у ученых и инноваторов в регионах к элементам инновационной инфраструктуры, а также к инструментам государственной поддержки инновационной деятельности.

Статистика показывает, что большое государственное усилие направлено на развитие инновационной инфраструктуры, вместе с тем, нужно отметить, что созданная инфраструктура не охватывает все инструменты поддержки инновационной деятельности, в связи с чем не удовлетворяет всех потребностей реальной экономики. Кроме того, элементы инновационной инфраструктуры все еще не охватили все регионы страны.

Также проблемой является отсутствие сфокусированного государственного планирования и координации развития науки и технологий.

Статистические показатели по инновациям необходимо совершенствовать и приблизить к мировым стандартам, в том числе согласно методологии статистики науки и инноваций Руководства «Фраскати» и «Осло».

Нет постоянных выставок высоких технологий.

Для построения современной экономики, основанной на знаниях, государству необходимо создать условия и стимулы для развития научно-инновационной деятельности с учетом нужд реальной экономики.

Государственное участие в финансировании прикладных научных проектов и частных инвестиций должны стать катализаторами развития полномасштабной научно-инновационной деятельности и запустить механизмы саморазвития инновационной системы, интеграции бизнес сообщества и науки, реальную востребованность науки экономикой страны.

Необходимо привлечь к работе в университетах работников из бизнеса и промышленности и одновременно расширить практику участия студентов и преподавателей в работе государственных и общественных организаций, предприятий бизнеса. Но мало проявить изобретательность и предложить новизну, нужно также найти пути вывода этой новизны на существующие рынки или вновь найденные рыночные ниши. Для этого требуются особые практические навыки в области управления и предпринимательские способности. Подготовка предпринимателей отлична от подготовки новаторов или ученых. Предпринимательство требует других навыков и знаний по сравнению с теми, которые нужны изобретателям и ученым. Поэтому с «инновационными» должны возникнуть «предпринимательские университеты», в которых будут готовиться предприниматели «нового типа», способные понимать существо научных открытий и создавать на их основе рыночные продукты.

Активное обсуждение проблем формирования «инновационных» и «предпринимательских» университетов показывает, что проблема конкурентоспособности и нововведений на самом деле связана не столько с отноше-

ниями между университетами и бизнесом, сколько с подготовкой кадров новаторов и предпринимателей.

В Казахстане были созданы различные институты и разработано значительное количество программ в поддержку инноваций и модернизации экономики. Однако для поддержания поставленных целей необходима координация политических мер и усилий различных институтов. Комплексность инновационного процесса требует также участия и эффективного взаимодействия всех его участников, в том числе частного сектора.

В Казахстане были предприняты различные инновационные меры, включая создание инновационной инфраструктуры. Однако эти усилия не привели к увеличению числа новых технологических компаний. Малые и средние предприятия (МСП) по-прежнему играют ограниченную роль в экономической деятельности страны и, главным образом, развиваются в традиционных секторах. Предпринимательство и предпринимательская культура нуждаются в дальнейшем развитии. Несмотря на некоторые попытки использовать государственные закупки для стимулирования инновационной деятельности предприятий, участие МСП в этих инициативах остается ограниченным.

Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана создала комплексную стратегию модернизации страны, в том числе с помощью усовершенствованных инновационных проектов. Программы государственной поддержки включают в себя механизм контроля над реализацией инициатив и оценку их результатов. Механизмы оценки должны отражать отличительные черты инновационных мероприятий, концентрируясь больше на результате, а не только на последовательности и согласованности целей. Они также должны учитывать взаимосвязь с другими программами.

Расширение инновационного процесса является важным фактором, улучшающим результативность инновационной деятельности, особенно при настоящем уровне технологического развития. Вместе с тем, не наблюдается распространения экономического или технологического опыта на другие отрасли экономики, это касается и открытия новых компаний.

Взаимосвязь участников инновационных проектов в национальной инновационной системе в целом остается слабой, что должно быть объектом постоянного внимания.

Если рассмотреть микроуровень, то заметим, что причинами неосуществления инновационной деятельности в течение последних трех лет на предприятиях являются: отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций; отсутствие рыночного спроса, нехватка капитала в пределах предприятия; нехватка компетентного персонала; другие факторы, препятствующие инновациям.

В табл. 5.6 представлены причины неосуществления инновационной деятельности в течение последних трех лет на предприятиях по регионам.

Таблица 5.6

Причины неосуществления инновационной деятельности в течение последних трех лет на предприятиях по регионам, единицы

Регионы	Причины неосуществления инновационной деятельности				
	отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций	отсутствие рыночного спроса	нехватка капитала в пределах предприятия	нехватка компетентного персонала	другие факторы, препятствующие инновациям
Республика Казахстан	4711	3467	2637	706	8915
Акмолинская	486	112	215	38	277
Актюбинская	316	186	115	24	344
Алматинская	194	185	251	45	486
Атырауская	181	103	70	30	192
Западно-Казахстанская	343	34	115	18	2
Жамбылская	5	132	31	41	395
Карагандинская	-	192	184	88	1508
Костанайская	347	360	166	67	310
Кызылординская	42	138	140	75	112
Мангистауская	7	9	4	1	991
Южно-Казахстанская	410	1117	302	28	123
Павлодарская	593	145	236	27	42
Северо-Казахстанская	81	216	214	53	287
Восточно-Казахстанская	564	244	401	95	319
г. Астана	1028	203	180	20	250
г. Алматы	114	91	13	56	3277

Источник: Статистический бюллетень Агентства РК по статистике «Об инновационной деятельности предприятий в РК». – Астана, 2012. – С. 10.

Исходя из этой таблицы, можно сделать вывод, что проблема отсутствия необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций наиболее остро стоит на предприятиях г. Астаны.

Проблема отсутствия рыночного спроса наиболее актуальна для Южно-Казахстанской области.

Нехватка капитала в пределах предприятия наиболее остра в Восточно-Казахстанской области. Также среди регионов, согласно анализа данных таблицы, нехватка компетентного персонала также принадлежит Восточно-Казахстанской области.

Интересно отметить, что такие регионы, как Карагандинская, г. Алматы, которые лидировали по многим показателям, здесь указали «другие факторы, препятствующие инновациям» в большей мере.

Малое количество предприятий занимаются ИиР. Подобная ситуация оказывает отрицательное воздействие на весь инновационный процесс, ведет к деградации научно-технического потенциала промышленности, снижению качества и уровня новизны осуществляемых инноваций, утрате предприятиями самостоятельности в создании нововведений.

Что касается маркетинговых исследований, то хотя абсолютное число выполняющих их предприятий возросло, однако их удельный вес продол-

жают оставаться низким. Это не отвечает современным потребностям технологического развития экономики, тем более что уровень сбыта инновационной продукции остается явно невысоким.

Среди факторов производственного характера, препятствующих инновациям, наибольшее беспокойство вызывает низкий инновационный потенциал предприятия. Вообще, на производственные причины предприятия указывают реже, чем на экономические. Недостаток информации о новых технологиях, почти полное отсутствие информации о рынках сбыта и недостаточные возможности для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями – все это факторы, препятствующие инновационному развитию, барьеры. Спад промышленного производства вызвал отток квалифицированных кадров, и многие респонденты отмечают их недостаток как еще один серьезный фактор, препятствующий инновациям.

Отличительной особенностью инноваций в сфере услуг является интенсивная кооперация при их разработке (29 % предприятий создавали их совместно с другими организациями и 51 % – полностью использовали сторонние разработки). Отчасти это определяется недостаточным научным потенциалом самих инновационных предприятий. Только 13 % из них выполняют исследования и разработки. В казахстанской статистике нет классификаций предприятий по размерам: малые, средние, крупные, занимающиеся инновациями; по типам инноваций, предприятиям, занимающимися открытыми и закрытыми инновациями. Исходя из этого, можно сделать вывод, что нет возможности отследить предпринимательскую инновационную стратегию, способность и возможности заниматься инновациями самостоятельно или в кооперации.

Это проблемы микроуровня, то есть на уровне предприятий в региональном разрезе.

В целом, на макроуровне, в Республике Казахстан, к сожалению, пока наблюдается следующая тенденция: инновационное предпринимательство крайне слабо развито, производство и реализация продукции осуществляется с низкой долей использования интеллектуального труда, отсутствует связь науки с производством, в основном сохраняется сырьевая направленность экономики, не отдается приоритетность науке, слабо развиты механизмы коммерциализации производства, инновационная инфраструктура не носит целевой и системный характер, позволяющий выполнять все подпроцессы инновационного процесса и т.д. Нет конкретных рекомендаций, руководств по инновационному процессу и управлению им. Руководство Осло рассматривает только уровень частных предприятий. В руководстве говорится о том, что об инновационных процессах в секторах, не ориентированных на рынок, известно сравнительно мало.

Заемствование инноваций – приток знаний в заимствующие фирмы может привести к дальнейшим усовершенствованиям данной инновации и со-

здания других новых продуктов, процессов и инноваций. Необходимо различать фирмы инновационные, а именно, те, которые внедрили какую-либо инновацию; фирмы, занимающиеся инновационной деятельностью, но не внедряющие инновации, фирмы, занимающиеся исследованиями и разработками, фирмы, применяющие улучшающие инновации. Некоторые фирмы явно занимаются производством новых товаров и услуг, разрабатывают и внедряют новые продукты, некоторые вносят лишь незначительные улучшения в свои товары и услуги, производственные процессы. То есть необходима классификация предприятий согласно основных подпроцессов (в нынешней ситуации пока этапов) инновационного процесса.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационный процесс не налажен. В этой связи, практически нет готового инновационного продукта, полученного в результате инновационного процесса и управления им. Для достижения инновационного развития экономики, необходимо наладить инновационный процесс и грамотно управлять им.

Библиографический список к главе 5

1. Европейская экономическая комиссия ООН Обзор инновационного развития Казахстана. – Нью-Йорк; Женева, 2012. – 174 с.
2. <http://stat.kz>.
3. Министерство индустрии и новых технологий РК, АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», АО «Национальное агентство по технологическому развитию» Инновационная система Республики Казахстан. – Астана, 2013. – 31 с.
4. Управление инновациями: работа над ошибками // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2014. – № 3 (103).
5. Аймагамбетов Е.Б., Алимбаев А.А., Притворова Т.П. Инновационное развитие экономики. – Караганда, 2010. – С. 14.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – Издание второе, переработанное и дополненное. – М.: Институт новой экономики, 1997.
7. Грибкова И.В. Управление инновационными процессами (на примере малого инновационного предпринимательства. – М., 2005.
8. Механцева К.Ф., Юрков А.А., Карпова О.К. Экономическое моделирование процессов управления современных организаций в аспектах инновационного и устойчивого развития. – Ростов н/Д, 2012.
9. Нижегородцева Р.М. Управление инновациями и стратегия инновационного развития России. – М.: Доброе слово, 2007.
10. Кудрова Н.А., Орехов С.А. Интеграционные механизмы управления. – М., 2009.

11. Алишаускас Ю.Ю. Проблемы управления инновационным процессом. – Вильнюс, 1990.
12. Чечурина М.Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе. – СПб., 2010.
13. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М., 2006. – 192 с.
14. Житенко Е.Д. Трансферт технологий: причины успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econim.nsc.ru>.
15. Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года. – Астана, 2012.
16. Статистический бюллетень Агентства РК по статистике «Об инновационной деятельности предприятий в РК». – Астана, 2012. – С. 10.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В АПК

6.1. Инновации – основная детерминанта эффективности воспроизводственных процессов в АПК

В современной литературе принято несколько подходов к определению понятия «инноваций». Наиболее распространены два подхода. В одном из них инновация выступает в виде новой продукции, технологии или метода в качестве процесса введения новых изделий, алгоритмов, подходов вместо существующих – действующих. При втором подходе инновацию рассматривают как творческий процесс, результатом которого является создание новых потребительных стоимостей. В этом случае важнейшим признаком выступает новизна потребительских свойств товаров или услуг. Инновации затрагивают не только новый продукт или услугу, но и новшества в научно-исследовательской, организационной, финансовой или других сферах, которые обеспечивают повышение качества, экономии затрат или создают условия для такой экономики.

Инновация является результатом использования научных разработок и открытий фундаментальной и прикладной науки, а также опытно-конструкторских разработок. Они направлены на совершенствование процесса производственной деятельности, а также экономических, правовых и социальных отношений в области производства, обмена, науки, культуры, образования. Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Классификация и системное описание такого сложного и многогранного явления как «инновация» базируется на международных стандартах, рекомендации по которым приняты в г. Осло (1992 г.). Данные рекомендации принято называть «Руководство Осло». Приведенная в них классификация выделяет два типа технологических инноваций: продуктовые и процессные. Продуктовые инновации охватывают внедрение новых или усовершенствованных продуктов. Процессные инновации – это освоение новой или значительно усовершенствованной продукции, организации производства. Выпуск такой продукции невозможен при использовании имеющегося оборудования или применяемых методов производства.

Все существующие определения можно классифицировать по пяти основным подходам: 1) объектному (в отечественной литературе в этом случае в качестве определяемого термина часто выступает термин «нововведение»); 2) процессному; 3) объектно-утилитарному; 4) процессно-утилитарному; 5) процессно-финансовому [1].

По мнению А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели «... сущность *объектного подхода* заключается в том, что в качестве инновации выступает объект – результат НТП: новая техника, технология. Различают *базисные* инновации, которые реализуют крупные изобретения и становятся основой формирования новых поколений и направлений техники; *улучшающие* инновации, обычно реализующие мелкие и средние изобретения и преобладающие в фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла; *псевдоинновации* (рационализирующие инновации), направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологий и обычно тормозящие технический прогресс (они либо не дают эффекта для общества, либо приносят отрицательный эффект).

Внедрение нового продукта определяется как *базисная продуктовая инновация*, если речь идет о продукте, возможная область применения которого, а также функциональные характеристики, свойства, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличают его от ранее выпускавшихся продуктов. Такие инновации направлены на освоение новых поколений машин и материалов и основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Примером базисных инноваций (принципиально новых) могут служить, например, замены индикаторов на основе светодиодов индикаторами на жидких кристаллах или парового двигателя двигателем внутреннего сгорания.

Улучшающие инновации затрагивают уже существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены за счет использования более эффективных компонентов и материалов, частичного изменения одной или ряда технических подсистем. Эти инновации служат распространению и совершенствованию освоенных поколений техники (технологии), созданию новых моделей машин и разновидностей материалов, улучшению параметров производимых товаров (услуг) и технологий их производства [11].

При процессном подходе под понятием «инновация» подразумевается комплексный процесс, включающий разработку, а также внедрение в производство и коммерциализацию новых товаров, техники, технологии, организационных форм, механизмов и инструментов. В рамках объектно-утилитарного подхода термин «инновация» рассматривается с двух сторон. С одной стороны, в качестве инновации понимается объект, как вновь созданная потребительская стоимость на основе достижений науки и техники. С дру-

гой стороны, нововведение должно повышать результативность и эффективность продукта.

С точки зрения процессно-утилитарного подхода смысл понятия «инновация» заключается в том, что он рассматривается как процесс создания, распространения и использования нового товара или услуги. При процессно-финансовом подходе под «инновацией» понимают процессы, схемы, инструменты инвестирования в новшества, вложение средств в научные исследования, в разработку новых технологий и техники.

Переход развитых стран к новой инновационной модели экономики потребовал усиления научно-технической и опытно-конструкторской активности и новых подходов к организационно-экономическим институтам, механизмам и инструментам, позволяющим эффективно соединить новые знания и технику с рынком. В современных условиях именно инновации становятся главной движущей силой современной научно-технической революции. И если до середины 90-х годов большинство отечественных экономистов основной детерминантой устойчивого экономического роста считали наращивание объемов инвестиций, то в настоящее время основным условием устойчивого экономического развития большинство считает инновационный характер воспроизводства. Это вызвано изменением рыночной ситуации с переходом от статичной к динамичной конкуренции.

Инновации представляют собой результат научно-технического прогресса, который, в свою очередь, является процессом взаимосвязанного поступательного развития науки и техники. Аграрная наука в последние десятилетия становится основой поступательного и устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Инновации, как правило, проходят несколько этапов. На первом этапе в рамках фундаментальных исследований осуществляется поиск новых закономерностей развития природы и общества. При этом сами полученные фундаментальной наукой результаты нередко подсказывают, где и когда их можно использовать.

На втором этапе, как правило, осуществляются прикладные и целевые исследования в основном отраслевого характера, а также проектно-конструкторские и технологические разработки, которые составляют ядро второго этапа.

Третий этап включает в себя процессы создания, внедрения и распространения в соответствующих отраслях образцов новой техники, прогрессивной технологии, совершенствование организационных схем, институтов, механизмов и инструментов реализации инноваций. Этот этап непосредственно служит целям и задачам развития производства, в недрах которого реализуются результаты инноваций.

По мнению А.З. Рысьмятова еще до начала социально-экономических преобразований 90-х годов наша страна значительно отставала от стран с

развитой аграрной экономикой в техническом оснащении и использовании передовых технологий, кроме этого в составе агропромышленного комплекса и внутри отраслей существовали значительные диспропорции в межотраслевой и внутри отраслевой структуре. В частности, недостаточное внимание уделялось вопросам логистики в плодоовощном подкомплексе, что, в свою очередь, приводило к утрате и порче значительного количества сельскохозяйственной продукции и, следовательно, к снижению народнохозяйственной эффективности комплекса этих отраслей [15].

Сейчас общепризнано, что построение современной экономики – экономики знаний должно базироваться на формировании и развитии национальной инновационной системы, ключевыми элементами которой должны служить элементы инновационной инфраструктуры (технопарки, инкубаторы, инженеринговые центры и т.д.), а также институты, хозяйственные механизмы и инструменты, стимулирующие развитие инновационной деятельности и инновационной активности предприятий.

В странах, добившихся устойчивого инновационного роста, большая роль в формировании инфраструктуры инновационной деятельности принадлежит государству, так как с помощью рыночных механизмов и институтов создать ее сложно. Необходимо создание национальной инновационной системы, которая позволит оздоровить ситуацию с организацией внедрений инноваций, как в научно-технической сфере, так и в промышленности, производящей средства производства, а также в отраслях центральной сферы АПК.

Наиболее полно, на наш взгляд, недостатки и цели построения инновационной модели российской экономики сформулированы в работе Е.Т. Гайдара «Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России». В рассматриваемый период построению национальной инновационной системы препятствовала неразвитость горизонтальных связей между участниками инновационной деятельности, а также слабость ключевых элементов инфраструктуры. В сфере коммерциализации технологий не было необходимой «критической массы» финансирования из различных источников и главными для осуществления инновационной деятельности были собственные средства организаций. Поэтому их инновационная политика носила краткосрочный характер и представляла собой скорее «латание дыр», нежели развитие производственно-технологической базы.

Вместе с тем институциональная среда для развития инновационной деятельности медленно формировалась. Произошли позитивные сдвиги в вопросах регулирования прав на объекты интеллектуальной собственности, находятся в постоянном развитии и совершенствовании косвенные меры стимулирования инноваций. Это должно в ближайшие годы дать толчок к более активному разворачиванию инновационной деятельности» [21].

Основные направления модернизации и формирования модели инновационного развития заложены в стратегии повышения конкурентоспособно-

сти АПК и социального развития сельских территорий. В ней предусмотрено, что объем инвестиций в сельское хозяйство до 2020 года должен составить 5,7 трлн. руб., а ежегодное производство пищевых продуктов, – 1,2 трлн. руб.

Данная стратегия предусматривает освоение в растениеводстве инновационных технологий, основанных на модернизации и обновлении парка тракторов и машин, увеличение внесения минеральных удобрений до 110–117 кг действующего вещества на 1 га и выполнении всего комплекса работ по защите растений от вредителей и болезней. При этом предполагается ускоренный подход на высокоурожайные сорта и гибриды, устойчивые к болезням и вредителям.

Вместе с тем, должны продолжиться трансформационные изменения по формированию в аграрной сфере организационных бизнес-структур, институтов, механизмов и инструментов, которые призваны выполнять роль проводящей инновационной сети от науки к производству. По мнению Нечаева В.И., в последние годы потребность в доведении прогрессивных технологий и передового опыта до производства многократно усилилась с появлением тысяч новых мелких производителей, не объединенных в кооперативы и не имеющих финансовой возможности содержать узких специалистов [9].

При формировании инновационной модели экономического роста одной из основных задач является обеспечение и постоянная поддержка рациональных пропорций между всеми отраслями и группами отраслей агропромышленных комплексов, что на всех уровнях является важнейшим фактором повышения как общей народнохозяйственной эффективности работы всего территориального комплекса, так и отдельных предприятий, входящих в его состав. Территориальный АПК как единая экономико-социально-биологическая система требует сбалансированного развития всех стадий, сфер и элементов его составляющих [20].

Предшествующий опыт развития АПК показал бесперспективность одностороннего роста капиталовложений лишь в какую-то из его отраслей, следовательно, комплексность и научная обоснованность подходов к совершенствованию производственной структуры и инфраструктуры агропромышленных комплексов является одним из основополагающих признаков их организации. Только воспроизводственный подход к организации региональных агропромышленных комплексов способен обеспечить сбалансированность развития всех его отраслей, которые являются не только взаимозависимыми, но и взаимно обуславливающими состояние друг друга.

После попыток решить проблемы непропорционального развития отдельных отраслей в рамках региональных АПК через модернизацию и обеспечение комплексности управлений пришло понимание того, что при разработке проблем агропромышленного комплекса приоритет должен быть отдан не вопросам организационно-распорядительной деятельности, хотя она, разумеется, и чрезвычайно важна, а вопросам рационализации функциональных производственных связей на основе системы балансов» [12].

При проведении инновационных и модернизационных структурных сдвигов действует объективный экономический «закон акселерации» или опережающего роста производства средств производства, предполагающий прогрессивный рост капиталовложений по мере их углубления. Инвестиции в проекты, требующие кардинального изменения технологии, в свою очередь, требуют прогрессивно возрастающих капиталовложений в предприятия отраслей, производящих сырье и средства производства для данной отрасли, а возможно, и сырье и средства производства предприятий, производящих в свою очередь средства производства для нее. При этом уровень инвестиций в отрасли, производящей средства производства для АПК, зависит от уровня их технологического и технического развития, то есть от того, насколько он позволяет быстро и с минимумом изменений в технологии, в средствах производства перейти к выпуску продукции, дающей возможность предприятиям, их потребляющим, освоить новые, более эффективные технологии.

Истоки инновационных структурных сдвигов лежат в ускоренном развитии фундаментальных, прикладных аграрных наук, а также в использовании их результатов научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими подразделениями отраслей I-ой сферы АПК, то есть те, которые производят машины, удобрения, ядохимикаты и оборудование для всех отраслей агропромышленного комплекса [13].

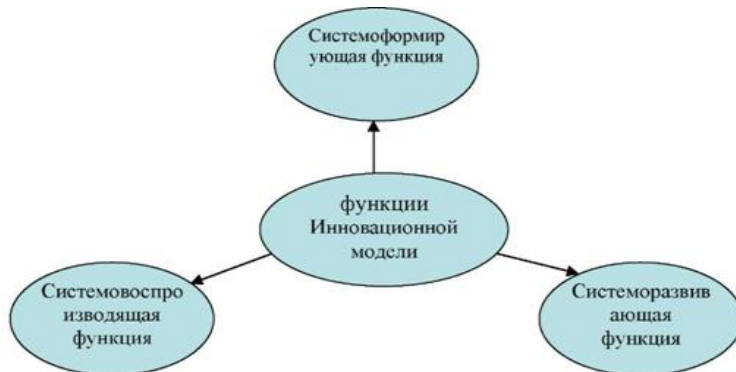


Рис. 6.1. Инновационная модель аграрной экономики

Инновационная модель аграрной экономики должна включать в себя три группы функций: системообразующие, системоформирующие, системовоспроизводящие.

Системоформирующие функции должны обеспечивать формирование инновационных бизнес-структур в рамках национального АПК, а также формирование институциональной среды и обеспечение эффективности, снижение рисков венчурных инвестиций.

Системовоспроизводственные функции инновационной модели должны непременно включать в себя следующее: обеспечение в воспроизводственном процессе инновационных и модернизационных императивов; формирование и развитие организационно-экономических механизмов и инструментов, обеспечивающих устойчивый инновационно-модернизационный рост; формирование инновационной структурной научно-технической и информационной политики.

Системоразвивающие функции заключаются в формировании системы экономико-социальных координат, системы экономических ориентиров, мер мотивации и господдержки инновационных и модернизационных направлений реструктуризации производства АПК.

По мнению академика А.В. Петрикова, технологическая модернизация отраслей сельского хозяйства напрямую связана с разработкой и применением высокоэффективных ресурсосберегающих сельскохозяйственных технологий. Однако Россия продолжает импортировать, а не экспортировать. Затраты на импорт технологий в области сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства составили в 2005-2007 гг. 49 млн. долларов. Поступление от экспорта аналогичных технологий за этот период не было. В связи с этим, автор делает вывод о необходимости формирования в аграрном секторе современной инновационной системы, элементы которой призваны охватывать жизненный цикл инноваций от зарождения идеи до внедрения законченных разработок технологий.

Для достижения этой цели предполагаются следующие меры. Во-первых, требуется увеличить затраты на науку, прежде всего на прикладные исследования и разработки. Сельскохозяйственная наука, как и аграрное образование, существенно недофинансирована, несмотря на рост расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы за последние пять лет. В целом отношение государственных затрат на науку в сельском хозяйстве к добавленной стоимости, созданной в отрасли, составляет в России лишь 0,37 %, тогда как в развитых странах этот показатель в 7-10 раз больше.

Во-вторых, следует интегрировать институты Россельхозакадемии с сельскохозяйственными вузами, включая создание федеральных и национальных исследовательских университетов аграрного профиля. В-третьих, целесообразно предоставить бизнесу, занимающемуся инновациями, особенно в области сельхозмашиностроения, семеноводства и племенного дела, дополнительные преференции. В-четвертых, важно последовательно развивать службу информационно-консультационного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, зачатки которой образованы в системе Минсельхоза России. Такие информационно-консультационные центры уже создаются в 60-ти субъектах Федерации. И в-пятых, для решения обсуждаемых проблем требуется развитие сетей инфраструктуры сельской местности. Уровень инфраструктурного обустройства российского села крайне низок и не позволяет необходимыми темпами выполнять задачи его технологической модернизации [10].

В связи с переходом к инновационной модели аграрной экономики, в основе которой лежат достижения фундаментальной и прикладной науки и которую принято еще называть «наукоемкой экономики» или «экономикой знаний», необходим поиск новых подходов и подготовки высоко квалифицированных кадров, ученых и практиков. За прошедшие последние десятилетия годы социально-экономических реформ произошло старение и отток из научных учреждений и высшей школы педагогических кадров, что, безусловно, мешает формированию системы подготовки специалистов, способных эффективно работать в условиях инновационной модели аграрной экономики. Между тем общепризнано, что на всех этапах развития одними из наиболее эффективных инвестиций является инвестиции в человеческий капитал. На этапе же формирования инновационной модели экономики попытки игнорировать или приуменьшать значение этих инвестиций – бесперспективны.

По мнению участников парламентских слушаний по аграрным вопросам и образованию на тему «Образование и повышение квалификации в аграрной сфере: проблемы, тенденции и перспективы» назрела необходимость реформирования всей аграрной образовательной системы в связи с задачами модернизации инновационного развития.

Накопленный опыт учреждений высшего образования, свидетельствует о том, что для подготовки таких специалистов необходимо рациональное сочетание следующих элементов: наличие профессорско-преподавательского состава, соответствующего уровня; наличие инновационной материально-технической базы ВУЗов; создание нормальных социально-экономических условий преподавателям и обучающимся; обеспечение необходимой учебно-методической литературой, профессиональными периодическими изданиями; свободный доступ к электронным носителям информации и т.д.

При формировании инновационной модели аграрной экономики необходимо выполнение серьезной работы по поиску новых форм интеграции аграрной науки и образования, формированию территориальных учебно-научно-производственных кластеров. Без выполнения этих условий, как подчеркивают участники парламентских слушаний, эффективная система подготовки высококвалифицированных кадров для инновационной экономики не может быть реализована.

Основными прорывными технологиями нового постиндустриального экономического уклада общепринято считаются: биотехнологии; нанотехнологии; IT технологии.

Те предприятия и отрасли, которые наиболее полно используют технологические и ресурсные возможности данных отраслей займут передовые позиции и получат наибольшую долю мировой ренты от их внедрения. Таким образом, в процессах воспроизводства в сложных социально-хозяйственных системах одним из важнейших противоречий является с одной стороны оптимизация скорости инновационных структурных сдвигов, с другой – факторов обеспечивающих стабильность системы.

6.2. Сложившиеся детерминанты инновационной политики перехода к новому технологическому укладу в плодоводстве

В последние десятилетия во всем мире резко обострились проблемы энергодефицита и иных природных ресурсов и поэтому, как считают большинство авторов, устойчивое развитие национальных хозяйственных систем на долговременной основе могут быть связаны лишь с освоением глубинного потенциала новых знаний и последних научно-технологических инноваций, позволяющих включать ресурсосберегающие технологии и этим самым многократно повысить эффективность функционирования экономических систем.



Рис. 6.2. Характеристика основных циклов технического прогресса

Научно-исследовательская и изобретательская деятельность, а также процессы освоения результатов инноваций на разных уровнях и в различ-

ных сферах идут перманентно и непрерывно. Вместе с тем эта непрерывность неравнозначна равномерности. Эти процессы то ускоряются, то замедляются, входя иногда в кризисное состояние. То есть в основе инновационной и структурной инновации производства лежит теория совокупности взаимосвязанных, повторяющихся и сменяющих друг друга циклов, образующих спираль технического прогресса. Исследования Н. Кондратьева, Й. Шумпетера и ряда других ученых позволяют выделить основные виды циклов (рис. 6.2).

По мнению Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец каждый научно-технологический цикл включает в себя следующие фазы:

- Создание новой модели, а также нового поколения техники включающая их научную разработку. Данная фаза характеризуется зарождением новой научно-технической идеи, созданием, испытанием и отладкой опытного образца и экспериментальной проверкой его работы;
- Инновационной освоение нового продукта или технологии сопровождающиеся поиском новых более эффективных форм организации производства, рыночных механизмов и институтов;
- Распространение (диффузия) новшества, предполагает быстрое расширение производства, освоение новых рынков, снижение издержек производства и цен при увеличении объема получаемой сверх прибыли – технологической квазирынтенты;
- Зрелость, стабильность объемов производства и потребление продукции преобладающего поколения техники при постепенном уменьшении квазирынтенты;
- Кризис характеризуется старением и вытеснением продукта данного поколения с рынков новой более эффективной продукцией следующего поколения падение рентабельности вытесняемой продукции;
- Реликтовое состояние это когда устаревшая продукция, вытесненная с большинства рынков, используется некоторыми категориями потребителей.

Принято различать шесть технологических укладов, характеристика трех последних из которых приведена в табл. 6.1.

В ходе освоения 4-го технологического уклада велось освоение ЭВМ, появились ракетные двигатели, и было начато освоение космоса, также освоено производство пластмасс и мирное применение атомной энергии, в сельском хозяйстве произошла «зеленая революция». Россия была в числе лидеров при освоении данного технологического уклада, которая в дальнейшем в силу целого ряда причин была утрачена.

В последние десятилетия среди ученых-экономистов и практиков стало доминировать точка зрения на понимание экономической динамики как неравномерного неопределённого процесса эволюционного процесса общест-

венного воспроизводства. Большинство авторов считают, что данный процесс происходит путем сложного взаимодействия разнообразных технологических альтернатив, которые могут быть реализованы лишь через конкуренцию и сотрудничество хозяйствующих субъектов под влиянием институциональной среды. В периоды кризисов в рамках долгосрочных циклов происходит смена технико-технологических укладов. При этом в основе нового пятого технологического уклада, в который входит наша экономика, лежат новые ресурсосберегающие и IT-технологии, которые дают, по мнению академика С.Ю. Глазьева, экономию не на проценты, а в разы, являются основным направлением реструктуризации и интенсификации производства, что позволяет предприятиям и отраслям быстрее адаптироваться к новым условиям.

Таблица 6.1

Лидирующие направления техники, отрасли и страны перерабатывающих технологических укладов в 1950-2050 гг.

Технологические уклады	Четвертый	Пятый	Шестой
Периоды преобладания	1935-1980	1981-2020	2021-2060
Ведущие направления техники	ЭВМ, атомная энергия, ракетные двигатели, пластмассы, нефтетопливо, начало освоения космоса	Микроэлектроника, биотехнология микроорганизмов, информатика, композиты, нефтегазовое топливо, космические технологии	Нанотехнологии, геновая инженерия растений и животных, глобальные информационные сети, водородное и иное альтернативное топливо
Ведущие отрасли	Приборостроение, атомное машиностроение, радиоэлектроника, химия, нефтяная промышленность, телекоммуникации	Информационная техника и связь, телекоммуникации, нефтегазовая промышленность, химическая промышленность	Производство наноматериалов, биотехнология, водородная энергетика, альтернативный транспорт, интернет
Лидирующие страны	США, Япония, СССР, Западная Европа	США, Западная Европа, Япония, новые индустриальные страны	США, Западная Европа, Япония, Китай, Индия, Бразилия, Россия (оптимистический сценарий)

Пятый технологический уклад большинство авторов рассматривают как уклад, основу которого составляют информационные и коммуникационные технологии. Основными ключевыми факторами, которые будут обуславливать кардинальные изменения в структуре производства при данном укладе, являются микроэлектроника и программное обеспечение. Именно они лежат в основе распространения новых технологических принципов, которые должны быть опосредованы и адаптированы во всех отраслях.

В последние годы движущие отрасли пятого информационного технического уклада вступили в фазу зрелости. Во всем мире с середины 70-х годов началось массовое распространение товаров и технологий нового технологического уклада и замещение ими традиционных технологий во многих

отраслях экономики, произошло замещение массового потребления дальнейшей индивидуализацией потребительских предпочтений, что позволило значительно расширить потребительский спрос.

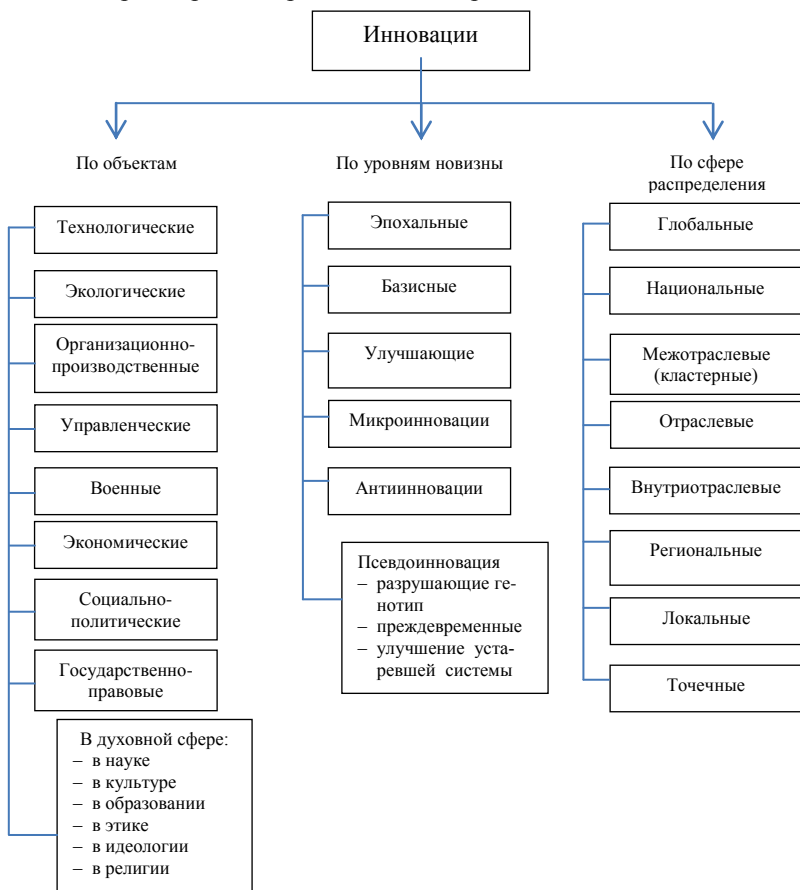


Рис. 6.3. Классификация инноваций

Шестой технологический уклад основан на использовании нанотехнологий, генной инженерии, альтернативной энергетики и глобальных информационных сетей.

Большинство авторов отмечает, что наша страна в формировании технологических укладов находится далеко не на передовых позициях в мире. Так, по мнению М. Гусакова, формирование шестого технологического уклада в России еще не началось, доля пятого уклада применяющегося в основном в отраслях военно-промышленного и космического комплекса со-

составляет лишь 10 %, четвертого свыше 60 %, а третьего, который доминировал в развитых странах в 20-е годы XX-го века еще около 30 %. Для сравнения, в экономически развитых странах, удельный вес технологий, относящихся к пятому укладу, достигает 30-40 %, это ведет к прогрессирующему организационному и техническому отставанию наших предприятий, становится одной из причин сдачи позиций страны на мировых рынках наукоемкой продукции, обладающей высокой добавленной стоимостью.

По мнению Э.Н. Крылатых в аграрном секторе России 1960-80 годы преобладал четвертый технологический уклад, тогда как в 90-е годы преобладающими стали третий и реликтовые уклады. «Износ основных фондов в сельском хозяйстве в 2000-м году достиг 47,7 %, в том числе машин и оборудования – 67,9 %; коэффициент обновления основных фондов составил всего 0,5 % против 14,9 в 1970 г. и 7 % в 1990 г.; доля инвестиций в основной капитал в общем объеме инвестиций упала до 3 против 17 % в 1980 г. и 15,9 % в 1990 г. С учетом падения общего объема инвестиций в основной капитал за 1991-1998 г. на 79 %, это означает, что инвестиции в основной капитал сельского хозяйства сократились за этот период в 25 раз».

Одним из важнейших видов ресурсов, необходимым как для обеспечения жизнедеятельности населения, так и для работы предприятий всех отраслей является водные ресурсы страны и региона.

В Краснодарском крае создана крупнейшая в стране материально-техническая база, обеспечивающая решение проблем водопользования и водопотребления населения и предприятий региона. В бассейне р. Кубань эксплуатируется целый комплекс водохранилищ, предназначенных для снабжения водой оросительных (в первую очередь, рисовых) и рыбомелиоративных систем, регулирования паводкового стока, предупреждения катастрофических наводнений. В общей сложности, в водохранилищах, озерах и прудах Краснодарского края аккумулировано запасов воды порядка 2,5 млрд. м³ [16].

Кроме того, на малых реках имеется 2182 пруда, в том числе 270 прудов с емкостью 0,5 и более млн. м³, 1889 с емкостью менее 0,5 млн. м³. Пруды в основном используются для орошения земель, сельхозводоснабжения и рыбного хозяйства.

Однако опыт эксплуатации Краснодарского водохранилища выявил ряд негативных последствий. В первую очередь, это подтопление и заболачивание прибрежных территорий за счет значительного подъема уровней грунтовых вод, что приводит к угнетению и вымоканию посевов, оказывает разрушительное влияние на фундаменты жилых домов и хозяйственных построек, приводит в аварийное состояние дороги, способствует гибели садов и т.д. Идет размыв русла р. Кубань, что может привести, по мнению специалистов, к дальнейшему подтоплению сельскохозяйственных угодий и населенных пунктов.

Значительное влияние на состояние водных объектов оказывают потребление воды для различных нужд и сброс использованной воды в водные

объекты. На территории Краснодарского края основным потребителем воды из поверхностных водных объектов является орошаемое земледелие, в основном рисоводство.

В последние годы наблюдается снижение общего водопотребления по краю, с 2002 г. оно снизилось на 1380 млн. м³ (17 %) (табл. 6.2).

Таблица 6.2

**Основные показатели фактического водопользования
в Краснодарском крае**

Годы	Забор воды из водных объектов, млн. м ³		
	Всего	Поверхностной (в т.ч. морской)	Подземной
2001	7096	6454	627
2002	7205	6553	639
2003	8293	7646	632
2004	7589	6952	619
2005	7462	6860	586
2006	7331	6756	561
2007	7444	6904	539
2008	6941	6402	539
2009	6913	6383	530

По данным Кубанского бассейнового водного управления, в 2009 г. забор воды из поверхностных источников, включая морскую воду (0,7 млн. м³), составил 6913 млн. м³. Общее использование по сравнению с 2008 г. снизилось на 28 млн. м³, главным образом, за счет снижения использования воды на орошение и производственные нужды. Объем забора из подземных водных объектов снизился на 1,7 %.

В 2009 г. потери воды при транспортировке составили 1059 млн. м³ (в 2008 г. – 1078 млн. м³). Потери происходят вследствие того, что магистральные каналы и каналы комплексного назначения расположены в земляном русле, имеют низкий к.п.д. Общей проблемой как крупных, так и небольших городов является изношенность водопроводящих сетей, в замене нуждаются около 40 % уличной водопроводной сети.

Количество воды, используемое в системах оборотного и повторного водоснабжения, несколько увеличилось и составило 1217 млн. м³ (в 2008 г. – 1198 млн. м³), процент экономии воды за счет оборотного и повторно-последовательного водоснабжения увеличился на 3 % (табл. 6.3).

По данным Кубанского бассейнового водного управления, в 2011 г. забор воды из поверхностных источников, включая морскую воду, составил 6209,6 млн. м³, что на 428 млн. м³ меньше чем в 2010 г. Объем забора из подземных водных объектов снизился незначительно, на 8 млн. м³ и составил 545,4 млн. м³. В 2011 г. потери воды при транспортировке составили 1046 млн. м³ (2010 г. – 890 млн. м³).

Таблица 6.3

**Основные показатели водопотребления и водоотведения
на территории Краснодарского края (млн. м³)**

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.
1. Забор воды из водных объектов, всего,	6941	6913
в том числе из:		
1.1. поверхностных (в т.ч. морская вода)	6402	6383
1.2. подземных	539	530
2. Из общего водозабора забор для перераспределения стока	2476	2612
3. Использовано воды, всего, в том числе	3420	3253
3.1. хозяйственно-питьевые нужды	280	280
3.2. производственные нужды, из них:	522	446
3.2.1. питьевого качества	123	112
3.3. орошение	2494	2412
3.4. сельхозводоснабжение	20	19
3.5. другие виды (прудовое рыбное хозяйство и т.д.)	104	96
4. Расходы в системах оборотного и повторно-последовательного водоснабжения	1198	1217
5. Процент экономии воды за счет оборотного и повторно-последовательного водоснабжения	70	73
6. Потери при транспортировке	1078	1059
7. Водоотведение в поверхностные водные объекты, в том числе	6129	5887
7.1 без учета транзитных вод, из них:	3765	3315
7.1.1. загрязненных всего	887	858
7.1.2. нормативно-чистых (без очистки)	2745	2329
7.1.3. нормативно-очищенных	132	128

Структура использования свежей воды отраслями экономики свидетельствует о том, что основной потребитель воды – сельское хозяйство 2516 млн. м³ (77 %), водопотребление промышленностью составляет 392 млн. м³ (12 %), это преимущественно предприятия энергетики. Предприятия жилищно-коммунальной сферы использовали 334 млн. м³ (10 %) общего объема воды, изъятая из природных водных объектов. На долю всех остальных потребителей воды приходится около 11 млн. м³ (0,3 %).

В последние годы водоотбор из поверхностных и подземных источников колеблется в пределах 6500-7000 млн. м³ (рис. 6.4).

Количество воды, используемое в системах оборотного и повторного водоснабжения, составило 1902 млн. м³ (в 2010 г. – 1475 млн. м³). Повторное использование водных ресурсов в Краснодарском крае с 2009 г. (1193 млн. м³) увеличилось на 63 %.

При каждом техническом укладе в основе новых технологических решений лежат базовые технологии, позволяющие экономно и эффективно использовать все виды основных незаменимых ресурсов

Базовые технологии нового технологического уклада приводят к тому, что на разных фазах жизненного цикла технологического уклада меняется оптимальное соотношение фактора фондо-, трудо- и энергосбережения [17].

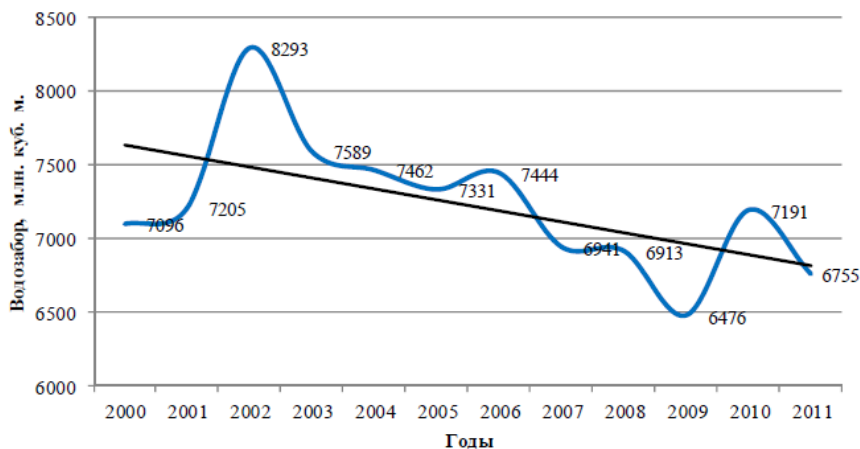


Рис. 6.4. Динамика общего забора воды из поверхностных и подземных водных объектов Краснодарского края

Одной из таких базовых технологий является технология капельного орошения, которая объединяя в себе новые технологические возможности в области IT-технологии, а также технологии материалов позволяет в разы увеличить экономию не только затрат, но и такого основного сельскохозяйственного производственного ресурса как водный ресурс.

В мелиоративном земледелии экономия оросительной воды и рост производительности труда могут быть достигнуты за счет: правильного подбора наиболее продуктивных, отзывчивых на орошение, хозяйственно ценных культур и сортов для орошаемых севооборотов; применение передовой агротехники возделывания этих культур; оптимизации и рационализации режимов орошения этих культур; внесения оптимальных доз удобрений на фоне оптимальных и рациональных режимов орошения; применения соответствующих данному региону, технически совершенных способов полива; автоматизации поливного режима, распределения воды по полю и оросительным системам; использования сточных вод.

Немаловажную роль в росте производительности труда и экономном использовании имеющихся водных ресурсов может сыграть внедрение капельного орошения садов. При капельном орошении вода источника практически без потерь доставляется к растениям, причем вода поступает в корневую систему, обеспечивает оптимальное увлажнение только того объема, где сосредоточено наибольшее количество корней растений. Процесс увлажнения при капельном орошении легко управляем. Предварительно подсчитывается необходимое количество воды для данного типа почв и растения с учетом года расчетной обеспеченности и при помощи системы автоматизации осуществляется процесс полива.

При капельном орошении обеспечивается экологическая стабильность участка орошения, экономия водных ресурсов, уменьшение количества ядохимикатов на единицу орошаемой площади, снижение испарения подаваемой воды с поверхности почвы, исключение водной и ветровой эрозии почвы.

К некоторым преимуществам капельного орошения можно отнести следующие: экономия воды на 40-50 % по сравнению с дождеванием; постоянное поддержание оптимальной влажности почвы; коэффициент использования удобрений достигает 80 %; элементы питания подаются непосредственно в корнеобитаемую зону растений; при поливе, растения остаются сухими, не создаются благоприятные условия для развития болезней; в самые жаркие солнечные дни полив не вызывает солнечных ожоги листьев; сохраняется структура почвы, не образуется почвенная корка; снижение затрат труда и энергоносителей на проведение полива; возможность проведения прочих технологических операций, не прекращая полива.

Внедрение этого способа орошения дает возможность полной автоматизации этого процесса, экономии воды, удобрений, ручного труда, а также обеспечивает значительное повышение урожая. Создание поливных систем такого типа эффективно и экономически выгодно при орошении различных многолетних насаждений, овощных, пропашных и технических культур. В отличие от традиционных способов орошения, когда увлажняется вся площадь, при капельном способе полива грунт увлажняется в виде полосы.

Капельное орошение благодаря многим преимуществам развития в последнее время служит основой перевода плодородства на интенсивное развитие. Его внедрение на предприятии ЗАО ОПХ «Центральное» позволило значительно увеличить урожайность и валовой сбор плодов, – их качество, конкурентоспособность и рентабельность отрасли.

Таблица 6.4

Эффективность применения капельного орошения семечковых плодов в ЗАО ОПХ «Центральное» на площади 100 га, 2012 г.

Показатели	Полив по бороздам или дождевание	С применением капельного орошения	Отклонение (+,-)
Урожайность, ц/га	220	250	+30
Валовой сбор, ц	22000	25000	+3000
Производственные затраты на 1 га, руб.	164175	196841	+35666
Цена реализации 1 ц, руб.	1460	1625	+164
Себестоимость 1 ц, руб.	746	682	-64
Себестоимость всего, тыс.руб.	16412	17050	+638
Прибыль на 1 ц, руб.	714	943	+229
Прибыль всего, тыс.руб.	15780	23575	+7867
Рентабельность, %	95,7	138,2	+42,5

По данным табл. 6.4, можно сделать вывод, что осуществление проекта расширения орошаемых средств на основе капельного орошения на площади

36 га, позволит увеличить урожайность на 150 ц/га, валовой сбор на 5400 т, до уровня 1600 т. Внедрение капельного орошения увеличит рентабельность в 1,5 раза.

Строительство орошаемого участка позволит устранить дефицит в воде и повысить урожайность до 350 ц/га, что доказано научными исследованиями и производственной практикой, значительно улучшит вкусовые и товарные качества продукции, в целом повысит эффективность использования участка.

Таблица 6.5

**Эффективность инвестиций в проект по внедрению
капельного орошения семечковых плодов на 100 га, 2012 г.**

Показатель	Всего	с 1 га
Инвестиции, тыс.руб.	3780000	252
Стоимость валовой продукции, тыс.руб.	7770000	518
в том числе прирост, тыс.руб.	3255000	217
Производственные затраты, тыс.руб.	3435000	229
в том числе прирост производственных затрат, тыс. руб.	690000	46
Чистый доход, тыс.руб.	4335000	294
в том числе прирост, тыс.руб.	2565000	170
Рентабельность инвестиций, %	114,68	-
Срок окупаемости, лет	1,47	-
Фондоотдача, руб.	2,06	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	315000	21
в том числе прирост, тыс.руб./чел.	75000	5
Рентабельность, %	126,20	-

В результате строительства системы будет дополнительно производиться 217,51 тыс. руб. валовой продукции на каждый га оборудованного участка. В том числе прирост чистого дохода составит 170,53 тыс.руб./га, рост производительность труда составит 24 %. Рентабельность возрастет до уровня 138,2 %. По сравнению с дождеванием и поливом по бороздам урожайность при капельном поливе увеличивается на 30-40 %.

В отличие от дождевания, капельное орошение основано на поступлении воды малыми дозами в прикорневую зону растений, количество и периодичность подачи воды регулируется в соответствии с потребностями растений, вода поступает ко всем растениям равномерно и в одинаковом количестве.

Рост эффективности производства приведет к росту эффективности реализации плодовой продукции. Внедрение в отрасль капельного орошения приведет не только к повышению урожайности сада, но также повысит товарность продукции. В результате увеличения прибыли и снижения себестоимости, в связи с экономией ресурсов, будет наблюдаться повышение рентабельности плодоводства, что приведет к росту конкурентоспособности.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о том, что одним из основных детерминант базовых элементов инновационной модели плодородства, соответствующей пятому технологическому укладу, является технология капельного орошения, которая объединяет в себе новые технологические возможности в области IT-технологий, а также технологии материалов. Это позволит обеспечить устойчивость производства, в разы увеличить урожайность и эффективность производства, а также экономию такого основного и ограниченного производственного ресурса как водный ресурс.

6.3. Маржинальный анализ основных детерминант доходности отрасли плодородства

В любом бизнесе, в том числе и плодородческом, важным является реальное определение объемов производства той или иной продукции плодородства и товаров её переработки на перспективу. Основой этого является потенциальный спрос на продукцию на аграрном рынке продовольствия и сырья для пищевой промышленности. Следовательно, стимул к увеличению или снижению производства данного вида товара или сырья, происходит на продовольственно-розничном рынке.

В последнее десятилетие рыночные реформы существенным образом изменили продовольственный и аграрно-сырьевой сектор экономики РФ, изменились методы госрегулирования и хозяйственной деятельности предприятий, зачастую приводившие к весьма существенным разрушительным и деградационным процессам в сельском хозяйстве. Падение эффективности произошло и в достаточно позитивно и динамично развивающейся отрасли агропромышленного комплекса – плодородстве.

Для обеспечения эффективного функционирования этой отрасли, в ближайшие годы потребуется коренным образом преобразовать ее материальную, технологическую и техническую базу. Это потребует комплекс организационных и экономических мероприятий, обеспечиваемых определенными инвестициями. Причем инвестиции должны поступать как со стороны государства, так и от частного предпринимательского сообщества.

Производство любого товара, как и производства плодовой продукции, предполагает определенные вложения в соответствующую отрасль, поле завершения воспроизводственного цикла, а инвестиции должны быть возмещены с получением определенного дохода. Следовательно, оценка воспроизводственных и управленческих решений, а также оценка предпринятых в связи с этим технических, технологических и иных действий, должна отражать необходимую величину возврата активов и инвестиций, которая обеспечит бизнесу такую норму прибыли, что будет не ниже альтернативных путей инвестиций.

Вышеизложенный подход к эффективному инвестированию предполагает прибыльное ведение дела, а также способствует сохранению и приросту капитала. В этом случае, оценка вложений осуществляется через долговременный характер принципа максимизации прибыли, что весьма характерно для садоводства, где оборот капитала достаточно долгий. Такое понимание специфики отрасли позволяет обеспечивать формирование в ней прибыли и повышение окупаемости затрат. В этом и заключается основная экономическая цель инвестирования капитала. При этом учитываются следующие обстоятельства – денежные средства, вкладываемые в производство, реализацию, хранение и переработку продукта не расходуются окончательно, а только авансируются, так как после завершения производственного цикла деньги возвращаются к инвестору с дополнительным доходом. Таким образом, капитальные вложения постоянно совершают оборот, принося доход предпринимателю.

Доходность вложений в производство того или иного товара в значительной мере зависит от цены на данный продукт к моменту поступления его на рынок. Это связано с тем, что на аграрном рынке товаров, являющемся рынком описываемым моделью «чистой конкуренции», цена формируется под воздействием спроса и предложения. По этой причине в аграрном секторе особое внимание уделяется мониторингу и анализу издержек производства, постоянному соотнесению их уровня с уровнем розничных и оптовых ценам. Доходность и эффективность плодородства в значительной степени зависят от масштабов производства товара.

Стратегическое планирование развития любой отрасли предполагает учет комплексного влияния цены, издержек и объемов производства продукции на величину прибыли и, следовательно, на размер производственного риска данного бизнеса. Поэтому специализированному садоводческому предприятию важно определить границы, нарушение которых приносит убыток.

Анализируя научные работы, связанные с риском инвестиций, мы попытались сформировать некоторые пути их снижения в садоводческой отрасли АПК. Диверсификация отдельных видов хозяйственной деятельности сбыта готовой продукции, поставок материально-технических ресурсов на предприятия снижает степень риска. То есть диверсификация, различных аспектов деятельности, предприятия связана с диссипацией рисков.

Снижение рисков деятельности садоводческого предприятия связано с возможностью их компенсации за счет стратегического и регулярного прогнозирования деятельности предприятия во внешней конкурентной среде, мониторинга ситуации на соответствующих аграрных рынках, изучения нормативно-правовой среды. Создание товарных, финансовых и материальных резервов также сокращает степень хозяйственных рисков.

В Краснодарском крае взят курс на восстановление к увеличению производства плодовой продукции и поставок ее на розничный рынок и в пере-

рабатывающую пищевую промышленность. При этом государственной поддержкой будут обеспечены, в первую очередь, крупнотоварные, а, следовательно, и высокоэффективные производства.

Мировой опыт показывает, что инвестиции вкладываются в более крупные предприятия, так как в силу ряда причин мелкие независимые производители не могут полностью конкурировать с интегрированным производством.

Решающей причиной предпочтений инвесторов является проблема приобретения мелкими производителями высококачественного, а, следовательно, дорогого посадочного материала с высоким генетическим потенциалом, эффективных средств защиты растений, доступных только тем производителям, которые являются участниками производственно-стоимостной цепочки.

Привлекательность крупных производств для вложения капитала объясняется еще и тем, что рыночный союз между производством, переработкой и торговлей обеспечивает своевременность поставок продукции и его высокое качество. К тому же крупный производитель обеспечивает производственно-сбытовую цепочку качественным менеджментом.

Таким образом, устойчивое функционирование предприятий, специализирующихся на производстве продукции плодородства, позволяет минимизировать размер инвестированного риска, ибо во многом зависит от величины доходности отрасли и уровня окупаемости вложений [18, 19].

Для сокращения возможных рисков необходимо отслеживание тенденции изменения конъюнктуры на соответствующих сегментах рынка продовольствия, в том числе на зарубежных рынках стран-членов ВТО.

Изучение рынков товаров сельскохозяйственного происхождения, в том числе и плодово-ягодной продукции, имеет свои особенности. В условиях совершенной конкуренции воздействия отдельных производителей товара на конъюнктуру рынка (цену, объемы продаж, ассортимент товара и т.п.) практически отсутствует, поэтому поставщики сельскохозяйственной продукции вынуждены соглашаться с текущей рыночной ценой. В силу этого обстоятельства, предприятие может реагировать на изменения на рынке только путем принятия определенных организационных и управленческих решений, направленных на увеличение или сокращение объемов реализации продукции, а также мер, способствующих максимизации прибыли или минимизации убытков.

В условиях нестабильности рынка государственные органы управления сельскохозяйственным производством, в свою очередь, должны принимать меры по созданию товарных запасов, проведению товарных интервенций, субсидированию предприятий, изменению таможенных пошлин и др.

Решающую роль в обосновании управленческих решений по увеличению и максимизации прибыли играет маржинальный анализ, суть которого заключается в изучении соотношений между тремя группами основных экономических показателей, в конечном итоге влияющих на возможность ус-

тойчивого бизнеса вообще, и, плодородческого бизнеса, в частности. К таким показателям относятся издержки, объем производства и реализации продукции и прибыль. Соотношение между этими тремя группами основополагающих для деятельности предприятия экономических показателей позволяет с определенной долей вероятности прогнозировать развитие событий на рынке при критической и предельной величины одного из этих показателей при заданном значении других показателей.

Известно, что в основу методики маржинального анализа положено деление производственных затрат в зависимости от увеличения или сокращения валового производства продукции на переменные и постоянные затраты и использование предельных величин. Предельные величины в литературе часто называемые «маржинальные предельные величины», определяемые как разность предыдущих и последующих средних величин, связанных с производством добавочной единицы продукции. Такой анализ позволяет установить изменение среднего уровня удельных показателей в случае снижения или увеличения объема производства на одну единицу.

В условиях функционирования аграрного рынка продовольствия и товаров сельскохозяйственного происхождения, когда производители не могут оказывать воздействие на цену товара, необходимо использовать анализ изменений на соответствующем рынке, базирующийся на использовании предельных и критических величин объемов производства, себестоимости, прибыли, цены, постоянных затрат и их оптимизации.

Мониторинг финансовых результатов от возможных изменений производственных ситуаций в плодородстве является весьма результативным способом прогнозирования, так как позволяет оценить чувствительность результативных показателей к изменению внутренних и, что особенно важно, внешних факторов. Именно маржинальный анализ дает объективную оценку того или иного мероприятия, так как способствует выявлению влияния от его применения на основные показатели хозяйственной деятельности.

Например, применение нового ядохимиката при борьбе с вредителями сада может быть результативным с точки зрения увеличения производства продукции, но при этом может снизить ее качество, а это приведет к снижению цены, а, следовательно, повлечет за собой сокращение прибыли и рентабельности.

Важнейшим моментом в системе мониторинга доходности отрасли и выявление рисков в плодородстве является анализ безубыточности производства продукции при известном и предполагаемом соотношении издержек и цены, объем продукции представляет возможность компенсировать издержки полностью.

Методические подходы анализа эффективности производства в условиях меняющейся конъюнктуры рынка в текущем периоде создают предпосылки к вполне обоснованному применению оперативных решений. Кроме

того, используя основные составляющие части маржинального анализа, такие как анализ цены, себестоимости, прибыли, объема производства можно с большой долей вероятности разрабатывать мероприятия, предотвращающие экономические риски при изменении этих компонентов. Менеджмент создает своего рода сценарии возможного развития ситуации на рынке плодов, которые могут произойти в будущем периоде и иметь различного рода решения (организационные, управленческие, хозяйственные, инвестиционные и т.п.).

Адаптированные к условиям плодово-дачной отрасли подходы по применению маржинального анализа были использованы нами на примере ЗАО ОПХ «Центральное» г.Краснодара (табл. 6.6).

Из таблицы следует, что доходность предприятия в целом весьма нестабильна, несмотря на то, что выручка от реализации достаточно высока и колеблется в пределах 91-113 млн. рублей. Из-за повышения себестоимости, рентабельность и прибыль неустойчивы. Поэтому и рентабельность неустойчива. Основной отраслью предприятия является производство плодов, выручка от которого колеблется от 54,0 % в 2010 г. до 70 % в 2011.

Таблица 6.6

Результаты деятельности ЗАО ОПХ «Центральное»

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г. в %
Выручка от реализации продукции, всего, тыс.руб.	113097	91362	112259	99,2
Полная себестоимость, тыс. руб.	96714	82205	11951	115,7
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	6528	-24127	39532	605,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	4527	-26989	36985	816,9
Рентабельность реализованной продукции, %	4,0	-29,5	32,9	+28,9
Реализация основных видов продукции, ц:				
Зерновые и зернобобовые	16616	10749	6239	37,6
Пшеница	8161	7047	6239	76,4
Ячмень	8455	3702	-	-
Подсолнечник	3118	2400	3394	119,9
Овощи открытого грунта	3525	10528	10067	246,2
Плоды семечковые и косточковые	71230	33418	56549	79,3
Ягоды	186	352	395	118,9

В целом, плодово-дачное хозяйство достаточно прибыльно. В 2009 г. и 2011 г. прибыль достигала 9,1 и 25,9 млн. руб. соответственно. Однако в неблагоприятные годы убыток достигал 0,8 млн. руб. Такое положение дел послужило основанием при выборе данного предприятия для монографических исследований.

Ведущее место в структуре плодовых насаждений занимают семечковые. При этом яблоневые плантации в структуре семечковых занимает практически 100 %. Посадки косточковых и площади под саженцами в общей площади плодовых культур занимают всего 15,5 %. Наши исследования проводились на примере семечковых культур. Следует отметить, что объе-

мы производства семечковых культур (яблок) и объемы реализации практически совпадают, что позволяет проводить анализ издержек, используя данные калькуляции производственной себестоимости, скорректированной по затратам на хранение и подработку плодов перед их реализацией.

Таблица 6.7

**Показатели эффективности производства и реализации плодов
в ЗАО ОПХ «Центральное»**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г. в %
Площадь посева, га	340	343	412	120,5
Урожайность ц/га	191,1	75,09	140,3	158,2
Валовой сбор, ц	64967	25755	56549	121,2
Стоимость валовой продукции, тыс.руб.	69760,9	38582,5	83940,2	122,5
Производственные затраты, тыс.руб.	49040	42598	67640	118,5
Производственная себестоимость 1 ц, руб.	754,84	1654	1108,6	192,5
Чистый доход, тыс.руб.	20720,9	-4015,46	34499,2	-
Уровень производственной рентабельности (+; -), %	42,25	-9,43	70,20	-
Денежная выручка, тыс.руб.	76486	50107	85920	122,5
Средняя цена реализации 1ц, руб.	1073,79	1498,06	1458,95	118,5
Полная себестоимость, тыс.руб.	67404	50911	60015	91,8
Себестоимость 1ц, руб.	946,29	1522,09	1038,15	146,5
Прибыль – всего, тыс.руб.	9081,83	-803,76	25905,20	В 3 раза
Уровень коммерческой рентабельности (+; -), %	13,47	-1,58	41,5	-

Таблица 6.8

Состав валовой продукции в ЗАО ОПХ «Центральное»

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Плодоносящая площадь плодов всего, га	339,5	343	412
Урожайность ц/га	192,2	75,1	140,3
Валовой сбор всего, тонн	7061,5	3223,3	6377
Плоды семечковые: площадь, га	288,4	286	347,8
Урожайность ц/га	220	77,3	156,4
Валовой сбор всего, тонн	6795,7	2724,5	5871,5
Плоды косточковые: площадь, га	48,5	48	57,4
Урожайность ц/га	29	68,4	42,7
Валовой сбор всего, тонн	265,8	498,7	496,2
Ягоды: площадь, га	2,5	9	6,9
Урожайность ц/га	75	39,1	56,1
Валовой сбор всего, тонн	18,7	35,2	39,4
Саженьцы плодовые: площадь, га	8	7	5
Выход с 1 га, тыс. шт.	22,5	-	13,2
Валовой сбор всего, тыс. шт.	180,3	-	81,5
Рассада земляники: площадь, га	1,8	2,2	2,2
Выход с 1 га, тыс.шт.	55,6	-	63,0
Валовой сбор всего, тыс.шт.	100,1	-	138,6

Исследования, проведенные в хозяйстве, показали, что на производстве семечковых плодов на долю постоянных затрат приходится в среднем 34 %

общих издержек, остальное составляют переменные затраты. Следовательно, при производстве плодов доля постоянных затрат относительно невелика, а так как эти затраты не изменяются под воздействием объемов производства, то, в случае определенного снижения урожайности насаждений, это не приведет к существенным убыткам. Это подтверждают показатели 2010 г., когда урожайность по сравнению с предыдущем годом сократилась, а убыточность составила всего 1,58 %, то есть отрасль сработала на уровне безубыточности.

Таблица 6.9

**Структура издержек производства семечковых плодов
в ЗАО ОПХ «Центральное», 2011 г.**

Показатели	Затраты в расчете на 1 га, тыс.руб.	В % к итогу	Из них отнесено:			
			к постоянным затратам		к переменным затратам	
			тыс. руб.	доля в затратах, %	тыс. руб.	доля в затратах, %
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	29,5	23,12	16,2	5,50	27,88	94,50
Минеральные удобрения	0,1	0,07	0,10	100,00	-	-
Химические средства защиты растений	30,5	23,91	30,50	100,00	-	-
Топливо, нефтепродукты, электроэнергия	3,9	3,06	2,27	58,17	1,33	41,83
Содержание основных средств	6,2	4,86	6,20	100,00	-	-
Амортизация	27,0	21,16	27,0	100,00	-	-
Прочие затраты	30,4	23,82	4,74	15,60	25,66	84,4
Итого	126,7	100,00	48,13	37,72 (38 %)	79,47	62,28 (62 %)

Таблица 6.10

**Общие и средние затраты на реализацию семечковых плодов
в ЗАО ОПХ «Центральное»**

Показатели	2011 г.
Площадь плодоносящих насаждений, га	497
Урожайность, ц с 1 га	156,4
Объем реализации (валовой сбор), ц	54421
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	23924
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	39338
Сумма совокупных (валовых) затрат, тыс. руб.	63162
Средние постоянные издержки в расчете на 1 ц плодов, руб.	437,8
Средние переменные издержки в расчете на 1 ц плодов, руб.	722,8
Средние совокупные (валовые) издержки в расчете на 1 ц плодов, рублей.	1160,6

Для сложившегося в 2011 г. соотношения цены, себестоимости и объемов производства (продаж) семечковых плодов, их критический объем реализации составил 39132 ц, что свидетельствует о вполне устойчивой позиции отрасли на рынке (табл. 6.11).

Таблица 6.11

**Определение «порога» безубыточности реализации плодов
в ЗАО ОПХ «Центральное», 2011 г.**

Объем реализации, ц	Выручка от продаж, тыс. руб.	Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	Сумма переменных затрат, тыс. руб.	Сумма общих (валовых) затрат, тыс. руб.	Цена за 1 ц, руб.	Средние совокупные издержки, руб.	Прибыль от реализации 1 ц, руб.
16326	21740	23824	11800	35624	1331,6	2182,0	-850,4
16326	21740	23824	11800	35624	1331,6	2182,0	
39132	52108	23824	11800	52108	1331,6	1331,6	0
39132	52108	23824	11800	52108	1331,6	1331,6	
54421	72467	23824	11800	63162	1331,6	1160,6	171,0

Производство плодовой продукции носит достаточно неустойчивый характер. Прежде всего, эта неустойчивость отражается на издержках производства, она неуклонно возрастает. Цены на рынке плодов также нестабильны. Темпы их роста в определенной мере отстают от темпов роста себестоимости. Имеются также трудности, носящие сезонный характер, в реализации продукции, особенно по семечковым плодам летних и осенних сортов яблок. В этот период предложение товара на рынке значительно опережает спрос, что отрицательно складывается на цене. В результате этого возникают различного рода риски.

Весьма существенным отраслевым риском в последние годы является снижение экономического преимущества российских производителей плодов за счет удорожания средств, материалов, используемых в сельском хозяйстве, особенно средств защиты растений, минеральных удобрений, нефтепродуктов и электроэнергии. Другим значимым отраслевым риском является усиление конкуренции со стороны иностранных производителей плодовой продукции. Существенным финансовым риском является рост процентных ставок по кредитам.

Это показывает, как важно осуществлять мониторинг взаимосвязей факторов, оказывающих воздействие на эффективное ведение отрасли. По-нашему мнению, за базу для сравнения необходимо брать фактические показатели работы отрасли. Особое внимание необходимо уделять конъюнктуре рынка, где формируются цены, отслеживать спрос и предложение на рынке, то есть изучать, анализировать и принимать к сведению внешние факторы воздействия на эффективность отрасли, а также систематически изучать внутренние факторы эффективности, т.е. изменение постоянных и переменных затрат.

Исходя из этих предпосылок нами сделана попытка адаптации и использования методики маржинального анализа с целью выявления механизма воздействия основных факторов эффективности – цены, себестоимости и объемов производства на эффективность производства и реализации продукции. Использование этой методики позволит своевременно реагировать на возникающие риски, принимая необходимые организационные, управленческие, финансовые и иные решения. Предлагаются методические

подходы, нашедшие свое отражение в четырех вариантах анализа эффективности плодородства.

Первый вариант подразумевает расчет доходности отрасли в случае изменения цены на товар к моменту его реализации. Исследования показали, что колебание цены на рынке продовольствия весьма обычное явление. Так, например, средняя цена яблок при реализации их в 2010 г. предприятием в августе составила 659 руб. за 1 ц, в сентябре – 452 руб., в октябре – 508 руб., в ноябре – 752 руб., а в декабре – 1564 руб. Аналогичная картина наблюдалась и в предыдущем периоде (2009 г.) и в последующем (2011 г.). Разброс цен по отношению к среднегодовой цене (1498 руб. за 1 ц) и 104,4 %. Средневзвешенный процент отклонения в годовом исчислении цены в сторону уменьшения составил 18 %, что и было учтено по данному варианту.

Второй вариант предусматривает некоторое увеличение постоянных издержек, связанных с такими статьями расходов, как аутсорсинговые услуги сторонних организаций по обслуживанию холодильных установок, транспортному и техническому обслуживанию специальной техники, а также повышение квалификации работника, погашение кредитов. Такая ситуация вполне возможна, но большого роста постоянных затрат не следует ожидать, кроме обстоятельств, когда коренным образом модернизируется отрасль в целом. По нашему мнению, постоянные затраты могут увеличиться в будущем периоде не более чем 5 % от базисного периода.

Третий вариант предполагает, что в связи с устойчивой тенденцией к удорожанию ресурсов, используемых при производстве плодов, переменные затраты на единицу продукции возрастут. К этому следует добавить, что и затраты на оплату труда также возросли. По данному варианту предполагается увеличение переменных затрат на 18 %.

Четвертый вариант предусматривает интегрированный процент увеличения, заложенный во втором и третьем вариантах, и снижение цены, рассмотренное в первом варианте анализа.

Исследуя основополагающие факторы, влияющие на эффективность плодородства в отдельности или в их совокупности, можно с определенной степенью вероятности сделать вполне реальный прогноз возможных последствий от их изменений, что позволит предотвратить экономические риски или, по крайней мере, смягчить их воздействие (табл. 6.12). Наименьший уровень риска обеспечивает стратегия менеджмента, принятая в четвертом варианте.

Выявленные в результате маржинального анализа пороговые значения постоянных и переменных издержек и маржинального дохода в расчете на один центнер плодов, а также безубыточный объем производства плодов и требуемая урожайность, обеспечивающая его достижение, можно считать индикаторами, рекомендуемыми при осуществлении того или иного варианта стратегии предпринимательства.

Таблица 6.12

**Маржинальный анализ эффективности
реализации плодов в ЗАО ОПХ «Центральное»**

Показатели	Фактический уровень производства, (базис)	Варианты анализа с учетом изменения факторов, влияющих на доходность отрасли:			
		1	2	3	4
Цена 1 ц плодов, руб.	1331,6	1092,0	1331,6	1331,6	1092,0
Переменные издержки в расчете на 1 ц плодов, руб.	722,8	722,8	722,8	925,2	925,2
Маржинальный доход в расчете на 1 ц плодов, руб.	608,8	369,2	608,8	406,4	166,8
Сумма постоянных издержек, тыс.руб.	23824	23824	25015	23924	25015
Безубыточный объем производства плодов, ц	39132	64528	41089	58622	149970
Нормативная (фактическая в 2011 г.) прибыль отрасли, тыс.руб.	93060	93060	93060	93060	93060
Необходимый объем производства плодов, обеспечивающий нормативный уровень прибыли, ц	54421	76734	60625	75373	154392
То же в % базису	100,0	141,0	111,4	138,5	283,7
Площадь посадки плодоносящих насаждений, га	497	497	497	497	497
Урожайность плодов, ц с 1 га обеспечивающая нормативный уровень прибыли	109,5	154,4	122,5	151,6	310,6

При воспроизводстве существует определенные «пороговые» значения рентабельности отрасли, ниже которых даже простое воспроизводство невозможно. Вследствие этого реконструкция отрасли, замена основных средств производства замедляется, и отрасль начинает деградировать. Но вместе с тем, уровень рентабельности всех отраслей АПК зависит не только от затрат на производство и реализацию продукции, но и от цены. В свою очередь, цена на товары сельскохозяйственного происхождения формируется на рынке под воздействием спроса и предложения, которые предопределяются величиной доходов населения и государственной поддержкой аграрного бизнеса.

В современных условиях стагнации сельскохозяйственного производства, когда основные фонды устарели и в большей степени не отвечают потребностям рынка плодов, необходимы более высокие темпы обновления основных средств: насаждений, машин и механизмов по возделыванию плодов, помещений по хранению продуктов и т.п. Поэтому в перспективе потребуется более высокий уровень («порог») доходности и, следовательно, встает вопрос в определении «порога» безубыточности, для чего важно рассчитывать «пороговые» значения рентабельности, обеспечивающие ускоренный процесс воспроизводства.

Библиографический список к главе 6

1. Баев Л. А., Шугуров В. Э. Системный подход к определению инновации // Современные технологии в социально-экономических системах. – Челябинск: ЧГТУ, 1995.

2. Бойко И.П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. – Л.: изд-во Ленинградского университета, 1986. – 167 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2004.
4. Водяницкий В.И. Режимы капельного орошения яблоневых садов / В.И. Водяницкий // Садоводство и виноградарство. – 2005. – № 1. – С. 4-8.
5. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. – М.: Наука, 1992.
6. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // Экономист. – 1999. – № 2. – С. 21.
7. Давыденко Н.В. Капельная система орошения компании Нетатим для плодового сада / Н.В. Давыденко // Садоводство и виноградарство. – 2004. – № 2. – С. 10-14.
8. Егоров Е.А. Основные направления адаптивной интенсификации плодородства / Е.А. Егоров // Садоводство и виноградарство. – 2005. – № 1. – С. 4-8.
9. Инновационные проблемы: отечественные и глобальные // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 1.
10. Обеспечить техническую базу модернизации АПК // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – № 6.
11. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
12. Под. ред. академика Н.Н. Некрасов «Региональные агропромышленные комплексы СССР». – М.: Наука, 1979.
13. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / А.З. Рысьмятов, Т.А. Щербатова, Е.В. Гагина и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 25. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 284 с.
14. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 575 с.
15. Рысьмятов А.З., Багмут А.А. Агропромышленная кооперация и перестройка структуры регионального АПК в условиях перехода к рынку. – Краснодар, 1994. – 148 с.
16. Рысьмятов А.З., Щербатова Т.А., Гагина Е.В. Институциональные основы формирования и развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Социальные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов в России и за рубежом: коллективная монография. – Saint-Louis, 2013.
17. Рысьмятов А.З., Щербатова Т.А., Гагина Е.В. Развитие институтов и инструментов землевладения и землепользования в целях эффективного

функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств // International Conference «Economy modernization: new challenges and innovative practice». Conference Proceedings. Scope Academic House, October 20, 2013, Sheffield, UK. – 168 pp.

18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 534 с.

19. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – Издательство Эксмо, 2007.

20. Щербатова Т.А., Гагина Е.В. Особенности организации воспроизводственных процессов в АПК // Теоретические и прикладные вопросы образования и науки: сб. науч. трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 марта 2014. Часть 11. – Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. – 188 с.

21. Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998-2002. – М.: Дело, 2003. – 832 с.

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ФАКТОР
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**7.1. Основные производственные фонды – классификация,
роль и значение в процессе производства
сельскохозяйственной продукции**

В современных социально-экономических условиях развитие отечественного агропромышленного комплекса и его базовой отрасли – сельского хозяйства – происходит в сложной и противоречивой ситуации.

Нерешенность системных проблем развития сельского хозяйства и агропродовольственного рынка хронически препятствует преодолению двух разнонаправленных тенденций, связанных, с одной стороны, с увеличением объемов государственной поддержки сельского хозяйства (но, которая по-прежнему остается в несколько раз ниже, чем в экономически развитых странах), а с другой – с ростом импорта продовольствия, превышающего почти вдвое пороговые значения продовольственной безопасности страны и составившего в 2012 г. 40,2 млрд. долл. США [Алтухов А.И., 2013].

В условиях глобализации экономики и интеграции России в систему мирового хозяйствования с учётом вступления в ВТО существенно возрастают угрозы и повышается ряд факторов, воздействующих на АПК и рынок продовольственных товаров. Поэтому вопрос повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной независимости России является на сегодняшний день чрезвычайно актуальным [Колоденская В.В., Гартованная О.В., Данильченко М.А., 2014].

Российская аграрная экономика вступила в такую фазу развития, когда наличие эффективной стратегии развития является необходимым условием выживания предприятия АПК в долгосрочной перспективе. Динамичность внешней среды, возрастающее влияние со стороны транснациональных агропродовольственных корпораций, сложное финансово-производственное состояние российских предприятий АПК в условиях современного мирового кризиса требуют от отечественных предприятий аграрного сектора системного развития и эффективной реализации своего потенциала [Сапрыкина Н.В., 2011].

Конечная цель товаропроизводителя – получение конкурентоспособной продукции, формирование которой происходит на уровне производства. В

связи с этим конкурентоспособная отрасль сочетает в себе производство высококачественной продукции на основе адаптивной (интенсивной) технологии, оптимального подбора системы машин, использования высококвалифицированного труда [Колоденская В.В., Авдеева Е.С., 2014].

Таким образом, для повышения конкурентоспособности продукции отечественных сельхозпроизводителей в современных условиях уже недостаточно ограничиться внесением тех или иных изменений в производственный процесс. Необходима коренная перестройка системы производственной и распределительной деятельности хозяйствующих субъектов на основе развитой логистической системы.

Проведенные исследования и анализ современного состояния ресурсного обеспечения АПК показывают, что рынок материально-технических ресурсов в аграрном секторе страны продолжает сохранять элементы стихийности и непредсказуемости, требуется также усиление роли государства в его регулировании и поддержке соответствующих производственно-экономических отношений [Колоденская В.В., Гартованная О.В., Данильченко М.А., 2014].

По мнению С.Ю. Ильина (2011), ресурсы АПК – это совокупность необходимых для осуществления производства, транспортировки, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции работников, материальных, нематериальных, финансовых средств, объектов и явлений природы. Сформулированное определение отражает сложность системы АПК и требует выделения различных видов ресурсов в соответствии с признаками их классификации.

Основным связующим звеном во всей экономике, и в частности, в системе АПК, имеющем особое народнохозяйственное значение, выступает сельское хозяйство. Особая роль сельского хозяйства заключается прежде всего в том, что именно эта сфера АПК связана, с производством сырья для перерабатывающих отраслей. Следовательно, уровень и темпы развития сельского хозяйства определяют экономическую безопасность любой страны. Поэтому автор считает, что помимо классификации ресурсов в масштабах всего АПК необходима классификация ресурсов, используемых в сельском хозяйстве, с целью его эффективного развития для обеспечения населения высококачественной, конкурентоспособной на мировом рынке продукцией [Ильин С.Ю., 2011; Данильченко М.А., Колоденская В.В., Гартованная О.В., Поддубская Н.А., 2014].

Таким образом, для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности продукции предприятия необходимо рациональное использование всех видов ресурсов, что является важнейшим фактором снижения затрат на ее изготовление и повышения эффективности производства.

Особое место в этом процессе принадлежит основным средствам, которые представляют собой наиболее значимую часть активов – имущества предприятия, находящегося в его владении.

К основным средствам относится та часть имущества предприятия, которая используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг.

В самом общем виде, основные средства – это основные фонды предприятия, выраженные в стоимостном измерении. По своему функциональному назначению основные средства (фонды) подразделяются на производственные и непроизводственные. Последние (жилые дома, детские сады и ясли, учреждения здравоохранения, культуры и спорта), находясь в ведении предприятия, непосредственно не участвуют в производственном процессе. Что же касается, основных производственных фондов (ОПФ), то они для предприятия имеют решающее значение, и к ним относится вся совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда в производственном процессе или создающих условия для его осуществления. Следует учитывать, что основные производственные фонды не входят в готовую продукцию материально и в процессе производства сохраняют первоначальную натуральную форму, используются многократно в повторяющихся производственных процессах и переносят свою стоимость на продукт постепенно, по мере износа. Для первоначального ввода в действие ОПФ требуются единовременные капиталовложения, а в процессе их эксплуатации – ремонт и модернизация.

Необходимо также отметить, что в зависимости от их производственного назначения и натурально-вещественного состава все основные производственные фонды подразделяются на следующие группы: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства для транспортировки грузов и людей в пределах предприятия (внутрицеховые и межцеховые) и вне его; инструменты и средства технологического оснащения; производственный и хозяйственный инвентарь; внутрихозяйственные дороги; капитальные вложения в арендованные здания, помещения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным фондам.

В зависимости от степени участия в производственном процессе и степени воздействия на предмет труда основные производственные фонды делятся на две группы: активные, и другая часть – пассивные.

Также большое значение, как для анализа использования, так и для деятельности предприятия в целом имеет структура основных производственных фондов. Различают производственную, технологическую и возрастную структуру основных средств. Производственная структура отражает соотношение различных групп основных производственных фондов в их общей среднегодовой стоимости. На производственную структуру влияют следующие основные факторы:

- характер выпускаемой продукции, ее сложность и конструктивно-технологические особенности;
- тип производства (при массовом и крупносерийном производстве возрастает доля активной части ОПФ);

- уровень технического и организационного развития производства – ТиОРП (новые технологические процессы, механизация, автоматизация и высокий уровень ТиОРП приводят к увеличению доли активной части основных производственных фондов в их структуре);
- уровень специализации, кооперирования, концентрации, комбинирования и диверсификации производства; географические и климатические условия расположения предприятия.

При анализе производственной структуры особое внимание следует обращать на долю активной части ОПФ в их общей стоимости, так как экономические показатели работы предприятия (например, объем выпускаемой продукции) растут при увеличении этой доли.

Расчет среднего возраста ОПФ производится как по отдельным их видам, так и в целом по предприятию. Низкие темпы обновления парка оборудования ведут к увеличению возраста ОПФ, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности выпускаемой продукции. В настоящее время более половины эксплуатируемых основных средств в отечественном машиностроении и промышленности значительно изношены и требуют замены [Агарков А.П., Голов Р.С. и др., 2013].

На сегодняшний день воспроизводство основных фондов стало одной из самых актуальных проблем национальной экономики. Стоит отметить, что в сельском хозяйстве России вообще в последние годы наблюдается неудовлетворительная динамика уровня механизации производственных процессов, переход на упрощенные технологии со значительной долей ручного труда. С началом экономического кризиса положение усугубилось в связи с ослаблением мер государственной поддержки села, что выразилось в резком сокращении объемов поставок материально-технических ресурсов.

Так, вопросами воспроизводства основных фондов в агропромышленном комплексе занимались Т. Бабич, А. Голубев, О. Иншаков, З. Козенко, Ю. Козенко, Л. Перекрестова, Г. Тимофеева, И. Шабунина, Р. Шепитько и др. Однако, несмотря на значительное количество исследований, формирующих фундаментальную теоретико-методологическую основу рассматриваемой проблемы, в научной литературе не нашли полного отражения особенности и организационно-экономические механизмы воспроизводства основных фондов сельскохозяйственных предприятий в условиях неустойчивых рыночных отношений и преодоления системного кризиса [Звягинцева Ю.А., 2012].

Основным условием производства сельскохозяйственной продукции является обеспеченность предприятий основными средствами, которые в процессе использования постоянно находятся в движении – поступают, изнашиваются, выбывают. Их обновление и возмещение регулируются государственной амортизационной политикой на макроуровне посредством принятия нормативно-правовых документов, а реализуются на микроуровне (предприятия) посредством формирования собственного источника инвестирования – амортизационных отчислений [Маркова Г.В., 2012].

Амортизация – это экономическое возмещение износа основных средств, осуществляемое путем включения части их стоимости в виде амортизационных отчислений в затраты на производство продукции (т.е. в себестоимость). Объектами для начисления амортизации являются основные средства, находящиеся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления.

Срок использования (амортизационный период) – время, в течение которого эксплуатация объекта основных средств призвано приносить доход предприятию или служить для выполнения целей его деятельности.

Для определения амортизационных отчислений, учитываемых в составе расходов при расчете налогооблагаемой прибыли, отечественные предприятия используют линейный или нелинейный методы.

При линейном методе равномерного прямолинейного списания годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования данного объекта.

При нелинейном методе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При использовании нелинейного метода начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость амортизируемого объекта достигнет 20 % от первоначальной стоимости этого объекта, амортизация исчисляется в следующем порядке:

- остаточная стоимость в целях начисления амортизации фиксируется как базовая стоимость для дальнейших расчетов;
- сумма начисленной за месяц амортизации определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока его полезного использования. Для амортизируемых основных средств, используемых при работе в условиях агрессивной среды и повышенной сменности, предприятие может увеличить основную норму амортизации, умножив ее на соответствующий типу основных средств, повышающий коэффициент.

Для совокупности основных средств предприятия величина годовых амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A_z = (a_{cp} \cdot \Phi_{cp.zod}) / 100 \%, \quad (7.1)$$

где a_{cp} – средняя норма амортизации для всей совокупности основных фондов, %;

$\Phi_{cp.zod}$ – среднегодовая стоимость основных фондов, рассчитываемая по формуле:

$$\Phi_{ср.год} = \Phi_{н.г.} + \sum_{i=1}^m \Phi_{ввод.i} \cdot \frac{T_{м.ввод.i}}{12} - \sum_{j=1}^{m_1} \Phi_{выб.j} \cdot \frac{12 - T_{м.выб.j}}{12}, \quad (7.2)$$

где $\Phi_{н.г.}$ – стоимость основных фондов на начало года;

$\Phi_{ввод.i}$ – стоимость вводимых в течение года основных фондов;

$\Phi_{выб.j}$ – стоимость выбывающих фондов за тот же период;

$T_{м.ввод.i}$, $T_{м.выб.j}$ – число месяцев использования соответственно вновь вводимых и выбывающих основных фондов;

m , m_1 – число мероприятий соответственно по вводу и выбытию основных фондов в течение года, $i = \overline{1, m}$; $j = \overline{1, m_1}$.

Эффективность использования ОПФ оценивается с помощью общих и частных показателей их использования. К общим показателям относятся: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность и рентабельность производства.

В сложившихся условиях важнейшее значение в улучшении использования основных фондов имеет совершенствование экономического механизма функционирования сельских товаропроизводителей. Действенным инструментом регулирования общего объема могут служить налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям сельхозтоваропроизводителей в виде необлагаемого минимума; освобождение от уплаты налогов отдельных категорий плательщиков; понижение налоговых ставок; исключение из налоговых платежей средств, используемых на воспроизводство основных фондов; целевые льготы, включая налоговые кредиты, предоставляемые путем отсрочки взимания налогов.

Амортизационная политика включает в себя широкий спектр мер правового регулирования, однако нормы налогового и бухгалтерского законодательства сегодня далеки от совершенства. Противоречивость, неоднозначность толкования норм, постоянные корректировки нормативных актов создают проблемы в выборе оптимальной амортизационной политики организации.

Для целей налогообложения в организациях, применяющих общую систему налогообложения, амортизация начисляется, согласно ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, двумя методами: линейным и нелинейным. Таким образом, государство заложило основы для активизации организаций в части проведения ими амортизационной политики: они вправе сами выбрать способ начисления амортизации.

Ныне в сельском хозяйстве проблема выбора способа начисления амортизации в налоговом учете не такая острая, как в других сферах экономики, так как налоговая ставка по налогу на прибыль для сельскохозяйственных организаций, не перешедших на единый сельскохозяйственный налог, устанавливается в размере 0 % – с 2004 по 2012 г., 18 % – с 2013 по 2015 г., с 2016 г. – в соответствии со ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации.

Очевидно, что в 2012 г. сельскохозяйственные организации столкнулись с проблемой оптимизации амортизационной политики с точки зрения налогообложения и накопления инвестиционных ресурсов. Они оказались в выгодном положении по сравнению с организациями других отраслей, так как имеют возможность заложить основы эффективной амортизационной политики, оценить все преимущества и недостатки разных способов амортизации с позиций инвестиционной стратегии.

Законодательство Российской Федерации не запрещает изменение метода начисления амортизации в течение всего периода эксплуатации основного средства, но при этом делается оговорка, что организация вправе перейти на линейный метод с нелинейного не чаще одного раза в 5 лет.

Таким образом, очевидно, что если организация по объекту основного средства сначала использовала линейный метод начисления амортизации, то в дальнейшем переход на нелинейный метод неэффективен: во-первых, повышается величина налогооблагаемой прибыли и соответственно налог на прибыль; во-вторых, увеличивается нормативный срок начисления амортизации; в-третьих, возрастают издержки на налоговое администрирование бухгалтера при ведении раздельного налогового и бухгалтерского учета амортизационных отчислений [Зорин Г., 2010].

Из-за снижения инвестиционной активности при постоянном росте инфляции и недостатке государственного финансирования капитальных вложений за последние годы замедлились темпы обновления [Буддалов И., 2010].

В результате идет техническая деградация производства.

Недостаточное обеспечение агропромышленного комплекса техникой служит причиной деструктивных процессов, происходящих в аграрной сфере, приводит к деиндустриализации сельскохозяйственного труда, производительность которого за годы реформ заметно снизилась, к использованию в сельском хозяйстве примитивных технологий производства растениеводческой и животноводческой продукции. Значительная часть сельскохозяйственной продукции в стране производится в личных подсобных хозяйствах населения, основанных на использовании ручного труда.

Сокращение парка сельскохозяйственной техники привело к существенному увеличению нагрузки на оставшуюся технику. Так, количество тракторов, которое приходится на 1000 га пашни, сократилось с 10,8 ед. в 1992 г. до 4,8 ед. в 2008 г., а нагрузка на один трактор возросла более чем в 2 раза. Количество зерноуборочных комбайнов в расчете на 1000 га посевов за анализируемый период уменьшилось с 6,2 до 3,2 ед.

Переход к устойчивому экономическому росту в АПК страны невозможен без стимулирования использования достижений науки и техники, внедрения высоких технологий, активизации научно-технической деятельности всех хозяйствующих субъектов научно-технической сферы АПК [Гончаров В.Д., 2010].

7.2. Лизинг как способ обновления технической базы сельхозпредприятий

В условиях дефицита инвестиций наряду с кредитным финансированием важную роль в обновлении имеет развитие системы лизингового финансирования для приобретения техники и оборудования, которая является эффективным инвестиционным механизмом в условиях дороговизны сельскохозяйственной техники, ограниченности в денежных средствах сельскохозяйственных организаций (рис. 7.1), лизинг рассматривается как особая форма поддержки АПК в силу его льготного налогообложения.

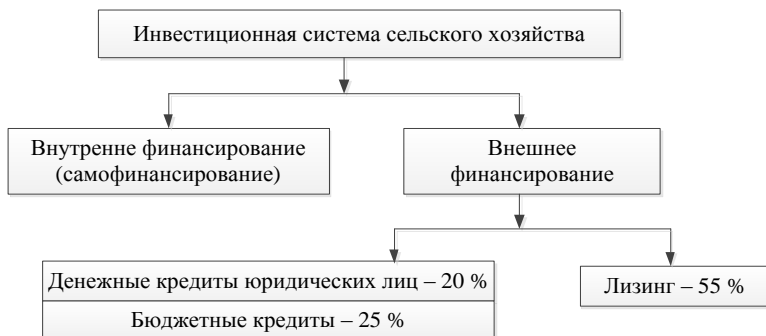


Рис. 7.1. Структура финансово-инвестиционной системы сельского хозяйства

Среди основных причин сокращения поставок техники по федеральному лизингу можно отметить следующие:

- значительное удорожание техники (в отдельных случаях на величину до 39 %);
- низкая платежеспособность сельхозпроизводителей, при существующем положении технику по лизингу могут получить в основном стабильно развивающиеся хозяйства, которые представляют незначительную часть сельхозпроизводителей;
- низкое качество поставляемой по лизингу техники и сокращение заводами-изготовителями гарантийных сроков ее эксплуатации;
- несоответствие номенклатуры техники, поставляемой по программе лизинга, реальным потребностям сельхозпроизводителей;
- монополизация материально-технических и финансовых ресурсов ведет к росту отпускных цен на продукцию сельхозмашиностроения. По некоторым оценкам, этот рост составил до 20 %;
- отсутствие развитой сети лизинговых компаний, консалтинговых фирм, которые обслуживали бы всех участников лизингового рынка.

Из-за этих причин агролизинговые отношения в системе отечественного АПК пока не получили должного развития.

Несмотря на наличие недостатков развития лизингового финансирования, его использование в качестве одного из перспективных финансово-кредитных инструментов позволит восполнить дефицит капитальных вложений для сельскохозяйственных предприятий, создать дополнительную конкуренцию на рынке финансовых услуг, открыть новые возможности сбыта для производителей оборудования, устранить нецелевое использование денежных средств, преодолеть диспаритет цен на сельхозмашины и продукцию сельского хозяйства и, как следствие, создать условия для рационализации взаимоотношений всех участников лизинговой сделки: изготовителей машин, аграриев и лизингодателей [Луневская К.Г., 2011].

В результате ошибок, допущенных в ходе рыночного реформирования экономики страны в целом и АПК в частности, резко снизилась как в количественном, так и в качественном отношении техническая оснащенность сельскохозяйственного производства.

Оснащенность сельскохозяйственного производства тракторами и комбайнами у нас в 3-5 раз ниже, чем в странах с развитым сельским хозяйством. Срок службы 30-50 % тракторов, зерноуборочных комбайнов, другой сложной техники превысил нормативные сроки амортизации. В связи с этим растет потребность в ремонте машинно-тракторного парка. Но из-за тяжелого экономического положения подавляющее большинство сельских товаропроизводителей не могут поддерживать необходимый уровень технической готовности парка машин и обновлять его.

Ухудшение технической оснащенности сельского хозяйства – это одна из ключевых причин снижения показателей сельскохозяйственного производства, и как следствие, обострения социальной ситуации на селе. В этой связи возникает проблема введения в действие эффективных организационных, экономических и правовых механизмов управления восстановлением, развитием и использованием технического потенциала сельскохозяйственного производства.

Одним из наиболее важных институтов развития АПК в современных условиях должен стать лизинг. Лизинг техники как форма государственной поддержки сельских товаропроизводителей впервые получил правовое оформление и финансовое обеспечение за счет государственного бюджета в конце 1994 года.

Росагролизинг как институт развития нацелен на создание оптимальных условий для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В настоящее время срок лизинга составляет от 5 до 15 лет, процентная ставка при поставке племенных животных – 0 %, при поставке сельхозтехники и оборудования – 2 % годовых. До 2002 года условия лизинга были достаточно жесткими для лизингополучателя, но с 2010 года Росагролизинг

снизил ставки в 3,5 раза, что привело к существенному снижению финансовой нагрузки на конечного лизингополучателя. За 2 года реализации национального проекта «Развитие АПК» компания «Росагролизинг» обеспечила поставку в хозяйства всех федеральных округов России более 105,5 тыс. гол. высокопродуктивного племенного крупного рогатого скота. Начались поставки для предприятий малого бизнеса отечественных минифабрик. Это уникальные объекты по переработке молока и производству молочных продуктов, таких, как простокваша, кефир, сливочное масло, йогурт, мороженое. За весь период деятельности «Росагролизинг» в хозяйства России поставлено более 31 тыс. единиц техники.

Лизинг развивается, но его темпы недостаточны для радикального решения проблемы технической вооруженности АПК. Ведь, например, только в 1990 году в РФ было произведено 214 тыс. тракторов, 65,7 тыс. зерноуборочных комбайнов и 10,1 тыс. кормоуборочных комбайнов. Если сравнить эти цифры с поставленными за несколько лет «Росагролизингом» 31 тыс. единиц техники, то, несомненно, напрашивается вывод, что здесь есть большие резервы. Аграрный лизинг должен дать возможность уже сегодня внедрить в отраслях АПК самые передовые технологии, и, как следствие, увеличить производительность труда, объемы производства, поднять качество продукции, повысить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей [Тускаев Т.Р., Басаев Б.Б. 2010].

Как утверждает ряд авторов, в т. ч. Полухин А. (2012), на воспроизводство технической базы аграрных предприятий значительное влияние оказывает сформировавшийся рынок сельхозтехники. Предложение формируют отечественные и иностранные производители. Самую крупную группу представляют Ростсельмаш, КТЗ, МТЗ, Гомсельмаш и глобальные зарубежные производители сельхозтехники – JohnDeere, CNH, Claas, AGCO, SDF. Зарубежные компании имеют сборочное производство на территории России, однако уровень локализации у них не превышает 5-10 % (за исключением Claas – 17,3 %). Один из ключевых показателей, влияющих на рынок сельхозтехники, – объем производства внутри страны. Количественные и качественные характеристики продукции отечественных заводов во многом формируют конъюнктуру рынка техники в стране.

Сельхозмашиностроение России представлено крупными предприятиями, и с точки зрения концентрации производства российское сельхозмашиностроение имеет схожую структуру с западным. Так, на американских производителей сельхозтехники JohnDeere и AGCO приходится 68 % внутреннего производства США. Схожая ситуация с российскими компаниями «Ростсельмаш» и КТЗ (Концерн «Тракторные заводы»), на долю которых приходится 53,4 % отечественного производства [Полухин А., 2012].

Причем, именно в последние годы в России лизинговая деятельность получает все более широкое распространение, и её следует рассматривать

как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования.

Поэтому под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Договор лизинга представляет собой договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Согласно ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» предусмотрено, что предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, транспортные средства и др. недвижимость, которая может быть использована для предпринимательской деятельности.

При этом предметом лизинга не могут быть земельные участки, природные объекты и имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения.

ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» регулирует отношения по двум формам лизинга: внутреннему и международному.

Вдобавок, Федеральный закон «О лизинге» регулирует три основных типа лизинга:

1. Долгосрочный лизинг – лизинг, осуществляемый в течение трех и более лет;
2. Среднесрочный лизинг – лизинг, осуществляемый в течение от полугода до трех лет;
3. Краткосрочный лизинг – лизинг, осуществляемый в течение менее полугода лет.

Законом также регулируются отношения по трем основным видам лизинга: финансовый, возвратный, оперативный.

Вид отношений возникший в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, (как правило тоже лизинговой компании) оформляется договором сублизинга. Основной арендодатель получает преимущественное право на получение арендных платежей. При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга.

Плюсы лизинга:

- контракт по лизингу получить гораздо проще, чем ссуду. Особенно предприятиям мелкого и среднего бизнеса. Обеспечением сделки служит само имущество. В случае невыполнения арендатором обязательств – арендодатель может забрать свое имущество.
- лизинг предполагает 100 % кредитование и не требует немедленного начала платежей. Арендные платежи начинаются после поставки оборудования лизингополучателю.
- лизинговое соглашение более гибкое, чем ссуда. Ссуда всегда предлагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с арендодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования. Платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т.д., суммы платежей могут отличаться друг от друга. Иногда погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в лизинг. Ставка может быть фиксированной и плавающей.
- появляется возможность постоянного обновления оборудования. Весь риск морального старения оборудования лежит на арендодателе.
- международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т.е. существует возможность превысить лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые Фондом по отдельным странам.
- государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

Минусы лизинга.

- в случае, если лизинговый договор еще не закончился, а оборудование уже устарело, арендатор все равно платит арендную плату за это устаревшее оборудование;
- то же самое, при поломке оборудования (финансовый лизинг);
- при оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, а чтобы не быть в убытке, он повышает арендные платежи;
- если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим разнообразием условий арендных сделок подготовка договоров об их лизинге требует значительного времени и средств.

Права и обязанности сторон договора лизинга регламентируются гражданским законодательством РФ, ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» 1998 г. и договором лизинга к сопутствующим договорам относятся: договор о привлечении денежных средств, договор залога (ст. 339 ГК РФ), договор гарантии договор поручительства (ст. 361 ГК РФ) и другие. Федеральный Закон

«О лизинге» не дает исчерпывающего перечня всех сопутствующих договоров, по-видимому, исходя из общего принципа цивилистики о свободе договоров и автономии воли (ст. 1, 421 ГК РФ). Поэтому возможны и другие, сопутствующие договору лизинга договоры (например, страхования, займа, перевозки, различные смешанные договоры и т.д.). Совокупность всех обязательных и сопутствующих договоров называется лизинговой сделкой.

Пример расчета лизинговых платежей.

Базовые условия покупки трактора МТЗ Беларусь 920 стоимостью 670 тыс. руб.

Срок лизинга	30 месяцев
Стоимость объекта лизинга	670000 тыс. руб.
Лизинговый процент	15 % годовых (аннуитетная схема начисления)
Первичный взнос за объект	15 %
Единоразовая комиссия	1.5 %
Амортизация (месячная)	1.66 %
<i>Итоговые значения, тыс. руб.</i>	
Ежемесячная сумма выплат	13398.96
Итого сумма выплат	512518.78
в том числе %	175070.66
стоимость объекта	327398.12
комиссии	10050.00
Остаток стоимости объекта	342601.88

Таблица 7.1

Схема лизинговых выплат

Месяц	Стоимость объекта	Погашение стоимости объекта	Вознаграждение лизингодателя	Комиссии	Выплаты в месяц
1	670000.00	106780.21	7118.75	10050.00	123948.96
2	563219.79	6358.71	7040.25	0.00	13398.96
3	556861.08	6438.20	6960.76	0.00	13398.96
4	550422.88	6518.67	6880.29	0.00	13398.96
5	543904.21	6600.16	6798.80	0.00	13398.96
6	537304.05	6682.66	6716.30	0.00	13398.96
7	530621.39	6766.19	6632.77	0.00	13398.96
8	523855.20	6850.77	6548.19	0.00	13398.96
9	517004.43	6936.40	6462.56	0.00	13398.96
10	510068.03	7023.11	6375.85	0.00	13398.96
11	503044.92	7110.90	6288.06	0.00	13398.96
12	495934.02	7199.78	6199.18	0.00	13398.96
13	488734.24	7289.78	6109.18	0.00	13398.96
14	481444.46	7380.90	6018.06	0.00	13398.96
15	474063.55	7473.17	5925.79	0.00	13398.96
16	466590.39	7566.58	5832.38	0.00	13398.96
17	459023.81	7661.16	5737.80	0.00	13398.96
18	451362.65	7756.93	5642.03	0.00	13398.96
19	443605.72	7853.89	5545.07	0.00	13398.96
20	435751.83	7952.06	5446.90	0.00	13398.96

Продолжение табл. 7.1

Месяц	Стоимость объекта	Погашение стоимости объекта	Вознаграждение лизингодателя	Комиссии	Выплаты в месяц
21	427799.77	8051.46	5347.50	0.00	13398.96
22	419748.31	8152.11	5246.85	0.00	13398.96
23	411596.20	8254.01	5144.95	0.00	13398.96
24	403342.19	8357.18	5041.78	0.00	13398.96
25	394985.01	8461.65	4937.31	0.00	13398.96
26	386523.37	8567.42	4831.54	0.00	13398.96
27	377955.95	8674.51	4724.45	0.00	13398.96
28	369281.44	8782.94	4616.02	0.00	13398.96
29	360498.50	8892.73	4506.23	0.00	13398.96
30	351605.77	9003.89	4395.07	0.00	13398.96
Итого		327398.12	175070.66	10050.00	512518.78
Остаток		342601.88			

Источник: <http://fin-calc.org.ua/ru/lease/calculate/>.

Федеральный закон «О лизинге» также устанавливает, какие условия должны обязательно содержаться (являются существенными) в договоре лизинга. Федеральный закон «О лизинге» ввел новое юридическое понятие в договорное право – «обусловленный случай». Под обусловленным случаем понимается наступление такого обстоятельства или события, которые договором лизинга определены как бесспорные и очевидные нарушения лизингополучателем своих обязательств, установленных договором лизинга, или как бесспорная и очевидная причина прекращения договора лизинга.

Лизинговая сделка, помимо того, может предусматривать условия по оказанию дополнительных услуг, без которых невозможно использовать предмет лизинга.

Лизинг при различных видах программ рассчитывается по-разному [Брицына Н., Гартованная О.В., 2014].

Таким образом, в самом общем виде, под лизинговыми платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом – предметом договора лизинга.

В лизинговые платежи также включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства (за исключением лизинга, проводимого за счет собственных средств), лизинговая премия лизингодателя (комиссионное вознаграждение), плата за дополнительные услуги, предоставляемые лизингодателем, например, по договору страхования, а также стоимость выкупаемого имущества, если выкуп и порядок выплат стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей предусмотрены договором.

При начислении лизинговых платежей стороны могут выбрать один из трех методов (способов):

1. равных платежей – оплата всей суммы лизинговых платежей равными частями в течение всего срока договора с периодичностью, оговоренной сторонами в договоре. Может применяться при использовании линейного способа расчета амортизационных отчислений, в то время как при нелинейном способе необходимо производить оплату в соответствии с фактическим возникновением затрат, что приближает этот метод к методу потока денежных средств (ПДС);
2. стандартный – оплата всего комплекса услуг, предоставляемых лизингодателем в соответствии с моментом их возникновения;
3. с авансом – внесение лизингополучателем авансового платежа при заключении договора; в дальнейшем выплаты осуществляются в соответствии с методом равных платежей или стандартным.

Периодичность выплат и сроки внесения платежей устанавливаются договором лизинга (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно). При этом договором может быть предусмотрено изменение размера лизинговых платежей, но не чаще чем один раз в три месяца (п. 2 ст. 20 Закона о лизинге).

Способы уплаты определяются соглашением сторон и могут осуществляться равными долями в уменьшающихся или увеличивающихся размерах [<http://www.ranhigs-nn.ru/wp-content/uploads/2012/07/stoimLizPlat.pdf>].

Как утверждает О. Жукова (2010), увеличение объемов лизинга техники, контроль за уровнем цен поставщиков – эффективный метод ускорения восстановления машинно-тракторного парка сельского хозяйства на льготных условиях оплаты машин в рассрочку. Парк лизингуемых машин должен составлять не 1-3 % общего парка, как сейчас, а не менее 20 %, что позволит оказать селу ощутимую поддержку в проведении механизированных работ. Вот почему правительство в условиях кризиса увеличило финансирование лизинга из федерального бюджета в 2010 г. до 25 млрд. руб. Кроме того, ОАО «Росагролизинг» приняло меры по увеличению сроков лизинга техники до 15 лет, отмене авансового взноса за машины, введению первого лизингового платежа через 12 мес. после передачи машин в лизинг и второго лизингового платежа через 18 мес.

Однако уже в 2010 г. объем финансирования лизинга из федерального бюджета был снижен до 10 млрд. руб., причем основная часть этих средств будет направлена на приобретение племенного скота и оборудования для животноводческих ферм, что существенно сократит лизинговые поставки тракторов, комбайнов и другой растениеводческой техники. По-прежнему остаются чрезмерно жесткими условия при доставлении техники по лизингу в части гарантий возврата средств лизингополучателями, что ограничивает число хозяйств, которые могут пользоваться этой выгодной для них формой оплаты техники. В результате перспективы расширения поставок техники селу по федеральному лизингу пока неблагоприятные.

Сократился и парк полученных по лизингу сеялок, сенокосилок, жаток рядковых, транспортеров для уборки навоза на фермах.

Объемы новых поставок техники меньше объемов ее списания, что и приводит к уменьшению парка. Доля новых машин в общем парке хозяйств составляет всего от 1,1 до 3,2 %, поэтому они не могут существенно влиять на проведение механизированных работ в сельском хозяйстве. Следует отметить, что и эта мизерная доля сохраняется только из-за общего ежегодного сокращения парка машин.

Обращает на себя внимание низкая доля лизингуемых автомобилей в автопарке (от 0,9 до 1,2 % за анализируемый период). Следовательно, такой парк не может оказать существенную помощь хозяйствам в грузоперевозках.

Причины сложившегося положения – недостаток финансирования лизинговых поставок техники, как из федерального, так и из регионального бюджетов, опережающий рост цен на машины, съедающий значительную часть средств, выделяемых государством на лизинг, изъяны в условиях поставок, которые препятствуют использованию лизинга значительной частью хозяйств, и др.

В таких условиях особенную актуальность приобретает привлечение к финансированию лизинга коммерческих структур. По опыту развитых стран, государство может предоставлять банкам льготы по налогообложению в размере до 20 % суммы фактических инвестиций в финансирование лизинга техники сельским товаропроизводителям. Однако условием таких льгот должно служить обязательство банков взимать с лизингополучателей минимальные проценты за кредит (не более $\frac{1}{3}$ действующей в стране ставки рефинансирования) и сохранять установленные государством другие льготные условия предоставления техники по лизингу селу. Это позволило бы существенно увеличить объемы поставок техники сельскому хозяйству на выгодных для него условиях при регулирующей роли государства.

Современное состояние экономики сельского хозяйства показывает, что собственными силами оно не может возродить ослабленную в годы реформ материально-техническую базу, а, следовательно, и обеспечить рост сельскохозяйственного производства [Жукова О., 2010].

Важнейшим условием восстановления и развития агропромышленного комплекса является расширение его инвестиционной базы. Доведение парка машин до нормативной потребности, как правило, требует привлечения значительных финансовых ресурсов [Гончаров В.Д., 2010].

По данным Российской ассоциации производителей сельхозтехники в 2013 году на внутреннем рынке России практически по всем основным видам техники наблюдалось значительное снижение продаж, наиболее заметное в сегменте почвообрабатывающей техники у производителей пружинных борон (-66,4 %) и культиваторов для междурядной обработки почвы (-38,5 %). Значительное падение продаж произошло также у производителей сеялок механических – 48,4 %, тракторов сельскохозяйственных – 42,4 % и комбайнов – 21,6 %.

В 2013 г. российскими производителями было реализовано продукции на сумму 22,5 млрд. руб., что на 12 % меньше, чем в 2012 г. (25 млрд. руб.).

Радует только то обстоятельство, что экспорт сельхозтехники вырос на 14,8 %, что позволило российским производителям в какой-то степени возместить потери, понесенные на внутреннем рынке. Объем реализации продукции сельхозмашиностроения в страны ближнего зарубежья и Восточной Европы составил 5,4 млрд. руб.

Эксперты связывают неблагоприятное положение дел в области сельхозмашиностроения в 2013 г. с вступлением России в ВТО, вследствие чего произошло снижение ввозных таможенных пошлин на сельскохозяйственную технику. Так, пошлины на комбайны упали с 25 % до 5 % таможенной стоимости. В аналогичном положении оказались и производители сельхозпродукции. Из-за снижения цен на ввозимую растениеводческую и животноводческую продукцию товаропроизводители понесли убытки и, как следствие, стали меньше средств вкладывать в приобретение сельхозтехники для своих хозяйств.

Следует отметить, что существующие государственные программы технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства, субсидирование сельхозпроизводителей, многолетний опыт и высокое качество производимой российскими производителями техники позволяют повысить уровень продаж сельхозоборудования и машин и на внутреннем рынке России, и за рубежом.

Сбыт качественной, недорогой, а главное рентабельной сельскохозяйственной продукции «ВЕЛЕС» организован через обширную сеть профессиональных партнёров-дилеров, которая охватывает территорию России от Краснодара до Благовещенска и Республику Казахстан [<http://veles-alt.com/index.php?id=116>].

Мероприятия по технической и технологической модернизации в различных регионах нашей страны осуществляются разными темпами. Так, например, мероприятия по технической и технологической модернизации государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» направлены на ускорение темпов замены изношенной самоходной и прицепной техники на новую, широкозахватную, многооперационную, что позволяет значительно снизить расход горюче-смазочных материалов и запасных частей, сократить сроки выполнения необходимых агротехнических мероприятий и повысить экономическую эффективность производства.

За пределами амортизационного срока у сельскохозяйственных товаропроизводителей области находится 63 % тракторов и 55 % зерноуборочных комбайнов.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям области субсидируется 20 % затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в регионе (без НДС и транспортных расходов).

За период с 2010 по 2013 годы из областного бюджета выделены средства в сумме 882,43 млн. рублей для возмещения 20 % затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в регионе.

Всего просубсидировано приобретение 888 комбайнов, 86 тракторов и 1284 единиц другой сельхозтехники.

В 2013 году просубсидировано приобретение 131 комбайна, 12 тракторов и 407 единиц другой сельхозтехники на общую сумму субсидий 160 млн. рублей [Гартованная О.В., Жигайлов В.Ф., Колоденская В.В., 2014].

В 2014 году из областного бюджета на цели субсидирования затрат сельхозтоваропроизводителей на приобретение сельхозтехники областного производства выделено 140,0 млн. рублей.

Субсидии предоставляются в размере 20 процентов от стоимости сельскохозяйственной техники (без НДС и транспортных расходов), произведенной в Ростовской области, приобретенной с 1 января года, предшествующего текущему, за счет собственных средств и (или) кредитных средств.

В настоящее время сельхозтоваропроизводителям области выплачены субсидии на возмещение части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в Ростовской области, в сумме 140,0 млн. рублей.

Таблица 7.2

Объемы субсидий за 2014 год и производители сельхозтехники Ростовской области, у которых эта техника была приобретена

Объем субсидий, выделенный производителям, реализующим сельхозтехнику сельхозтоваропроизводителям Ростовской области	86 902 980 рублей
Зарегистрировано в минсельхозпрод области договоров купли-продажи	90
Освоенная сумма субсидий	86 902 980 рублей
Остаток субсидий	0
По зарегистрированным договорам:	
Зерноуборочные комбайны (ООО «КЗ «Ростсельмаш»)	124 единицы
Кормоуборочные комбайны (ООО «КЗ «Ростсельмаш»)	4 единицы
Культиватор для сплошной обработки почвы (производитель ОАО «Корммаш»)	2 единицы
Сеялки пропашные (производитель ОАО «Миллеровосельмаш»)	4 единицы
Дискагор БДМ (производитель ООО «БДМ-Агро»)	1 единица

Сельхозтоваропроизводителями области при условии возмещения 20 % затрат на сельхозтехнику приобретено 124 комбайна, 11 тракторов производства ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» и 314 единиц другой сельхозтехники областного производства.

В связи с тем, что выделенные в 2014 году финансовые средства на цели субсидирования затрат на производство сельхозтехники производства Ростовской области, использованы полностью, заявки сельхозтоваропроизводителей в настоящий момент не принимаются [<http://www.don-agro.ru/index.php?id=1259>, <http://www.don-agro.ru/index.php?id=1032>].

Что же касается Краснодарского края, то темпы и объемы обновления техники здесь заметно лучше (примеч. автора).

За последние пять лет (2009-2014 гг.) предприятия всех форм собственности АПК приобрели более 25 тысяч единиц техники, в том числе 9,2 тысячи тракторов, почти 2,1 тысячи зерноуборочных комбайнов, более 11 тысяч единиц почвообрабатывающей и посевной техники – на общую сумму более 33 млрд. рублей. Только за 2012 год приобретено 4941 единица сельскохозяйственной техники и оборудования на 6,8 млрд. рублей (что на 229 млн. рублей больше 2011 года), в том числе 2107 тракторов, 453 зерноуборочных комбайна, 103 кормоуборочных комбайна, 138 грузовых автомобилей. Одновременно, при поддержке Правительства РФ в целях масштабного технического перевооружения агропромышленного комплекса страны, проводится реализация через ОАО «Росагролизинг» программы обновления парка сельскохозяйственной техники, рассчитанной на период 2012-2014 годов, благодаря которой сельхозтоваропроизводителями края только в 2012 году приобретено 205 единиц техники (трактора и комбайны) [<http://www.dsh.krasnodar.ru/activities/s11>].

Библиографический список к главе 7

1. Гражданский кодекс РФ часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ.
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изменениями и дополнениями от 2002 г., 2003 г., 2005 г., 2006 г.).
3. Агарков А.П., Голов Р.С., Теплышев В.Ю., Экономика и управление на предприятии: учебник / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев, А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. – М: «Дашков и К°», 2013. – 400 с.
4. Алтухов А.И. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства России на период до 2020 г. [Текст] / А.И. Алтухов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 5. – С. 1-3.
5. Брицына Н.Н., Гартованная О.В. Лизинг – как способ обновления основных производственных фондов предприятия [Текст] / Н.Н. Брицына, О.В. Гартованная // Сб. науч. тр. / Актуальные проблемы аграрной экономики: материалы Международной научно-практической конференции. – Персиановский: Изд-во ДонГАУ, 2014. – С. 28-31.
6. Буздалов И. Условия и направления социально-экономической модернизации сельского хозяйства России [Текст] / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 5. – С. 21-32.
7. Гартованная О.В., Жигайлов В.Ф., Колоденская В.В. Воспроизводство основных фондов в АПК Ростовской области: реальность и перспективы [Текст] / О.В. Гартованная, В.Ф. Жигайлов, В.В. Колоденская // Сб. науч. тр. Развитие предпринимательства: проблемы, тенденции и перспективы: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2014. – С. 59-62.

8. Гончаров В.Д., Рау В. Инновационная деятельность в продовольственном комплексе России [Текст] / В.Д. Гончаров, В. Рау // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 4. – С. 26-30.
9. Данильченко М.А., Колоденская В.В., Гартованная О.В., Поддубская Н.А. Структурные элементы процесса формирования использования ресурсного потенциала в ЗАО «Чумакова» Морозовского района Ростовской области [Текст] / М.А. Данильченко, В.В. Колоденская, О.В. Гартованная, Н.А. Поддубская // Сб.науч. тр. Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки: материалы международной научно-практической конференции. – Персиановский, 2014. – С. 29-32.
10. Жукова О. Финансовая поддержка ресурсообеспечения села в период кризиса / О. Жукова // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 5. – С. 75-79.
11. Звягинцева Ю.А., Титаренко В.В. Механизм и особенности воспроизводства основных фондов на сельскохозяйственных предприятиях [Электронный ресурс] / Ю.А. Звягинцева, В.В. Титаренко // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – № 4. – С. 121-126.
12. Зорин Г., Тетерина Т. Налоговый механизм амортизации основных фондов / Г. Зорин, Т. Тетерина // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 5. – С. 64-70.
13. Ильин С.Ю. Функционирование и классификация ресурсов АПК [Текст] / С.Ю. Ильин // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 8. – С. 38-39.
14. Колоденская В.В., Авдеева Е.С. Государственная поддержка агробизнеса Ростовской области [Текст] / В.В. Колоденская, Е.С. Авдеева // Сб. науч. тр. Актуальные проблемы аграрной экономики: материалы Международной научно-практической конференции. – Персиановский: Изд-во ДонГАУ, 2014. – С. 28-31.
15. Колоденская В.В., Гартованная О.В., Данильченко М.А. Качество продукции ОАО «Цимлянские вина» – гарантия стабильности производства в условиях конкуренции [Текст] / В.В. Колоденская, О.В. Гартованная, М.А. Данильченко // Сб. науч. тр. Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации: материалы международной научно-практической конференции. – Персиановский, ДГАУ, 2014. – С. 58-62.
16. Колоденская В.В., Гартованная О.В., Данильченко М.А. Логистика в АПК – путь к продовольственной безопасности страны [Текст] / В.В. Колоденская, О.В. Гартованная, М.А. Данильченко // Сб.науч.тр. Проблемы и перспективы развития экономики на современном этапе: материалы международной заочной научно-практической конференции. – Новосибирский государственный аграрный университет, 2014. – С. 71-76.
17. Луневская К.Г. Инвестиционные процессы и развитие лизинговых отношений в АПК Краснодарского края / К.Г. Луневская // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 7. – С. 61-63.

18. Маркова Г.В. Условия формирования инвестиционных ресурсов для обновления основных средств в аграрном производстве [Текст] / Г.В. Маркова // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 2. – С. 42-45.

19. Полухин А. Основные направления воспроизводства материально-технической базы сельского хозяйства [Текст] / А. Полухин // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 12. – С. 59-62.

20. Сапрыкина Н.В. Определение направлений и форм стратегий развития предприятий АПК [Текст] / Н.В. Сапрыкина // Сб. науч. тр. / Инновации в науке, образовании и бизнесе – основа эффективного развития АПК: материалы международной научно-практической конференции. – Персиановский, ДонГАУ, 2011. – С. 113-116.

21. Тускаев Т.Р., Басаев Б.Б. О некоторых проблемах и факторах развития АПК [Текст] / Т.Р. Тускаев, Б.Б. Басаев // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 4. – С. 31-32.

22. Лизинговый калькулятор. Расчет платежей по лизингу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fin-calc.org.ua/ru/lease/calculate/> (дата обращения: 27.01.2014).

23. Производство сельхозтехники в России в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://veles-alt.com/index.php?id=116> (дата обращения: 17.12.2014).

24. Субсидии на возмещение части затрат на приобретение сельхозтехники областного производства из областного бюджета [Электронный ресурс] // Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. – Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=1259> (дата обращения: 03.12.2014).

25. Субсидии производителям сельскохозяйственной техники из федерального бюджета. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» [Электронный ресурс] // Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. – Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=1032> (дата обращения: 03.12.2014).

26. Методика определения стоимости лизинговых платежей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ranhigs-nn.ru/wp-content/uploads/2012/07/stoimLizPlat.pdf> (дата обращения: 01.12.2014).

27. Обновление машинно-тракторного парка [Электронный ресурс] // Сайт Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. – Режим доступа: <http://www.dsh.krasnodar.ru/activities/s11> (дата обращения: 21.12.2014).

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
ПТИЦЕПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА
СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**8.1. Анализ современного состояния производства
продукции птицеводства в Ставропольском крае**

В настоящее время Ставропольский край является одним из лидеров по производству продукции птицеводства в России и располагает большими потенциальными возможностями для удовлетворения собственных потребностей в продукции птицеводства и увеличения их поставок на внутренний рынок страны. В последние годы птицеводство – одна из наиболее активно развивающихся отраслей сельского хозяйства в регионе.

На Ставрополье история развития промышленного птицеводства началась с 1955 года, когда колхоз «Россия» Новоалександровского района построил первую в стране механизированную птицеферму с клеточным содержанием 20 тысяч кур-несушек, позволивший хозяйству резко увеличить яйценоскость, повысить производительность труда, увеличить доходность производства. К концу 1958 года в крае насчитывалось уже 51 такая ферма с единовременной посадкой до 800 тыс. голов птицы. Окончательный перевод птицеводства на промышленно-индустриальную основу начался с 1962 года, когда в крае развернулось массовое строительство широкогабаритных птичников. За период с 1960 по 1970 годы поголовье птицы в сельхозпредприятиях края увеличилось в 1,4 раза, производство яиц – в 1,9 раз, мяса – в 1,3 раза.

В последующие 10 лет в птицеводческой отрасли проводилась большая работа по концентрации и специализации производства, в результате чего на начало 1976 года в крае имелось 16 специализированных птицеводческих хозяйств с количеством птицы около 5 млн. голов (91 % от общего поголовья в сельхозпредприятиях), на начало 1981 года – 37 хозяйств с поголовьем 11,8 млн голов (96 %), 1990 г. – 31 хозяйство с поголовьем 16,3 млн. голов (97 %).

Развитие птицеводства в крае шло без создания собственной кормовой базы, с расчетом на государственное обеспечение комбикормами. В результате в 90-х годах, в период свободного роста цен на промышленную продукцию и корма, и одновременным снижением покупательского спроса населения, в птицеводстве также наступил кризис. За 10 лет число действующ-

щих хозяйств сократилось до 22, поголовье птицы уменьшилось в 4,8 раза, производство мяса и яиц снизилось в 3 раза.

Кроме того, отсутствие должных государственных мер в сфере таможенно-тарифного регулирования, системы сбыта, обеспечивающей на внутреннем рынке равные условия для всех поставщиков продукции, способствовали стремительному росту поставок мяса птицы по импорту по демпинговым низким ценам. Только в 1 квартале 1994 года Правительство Российской Федерации приняло решение о введении таможенной пошлины на мясо птицы, ввозимое по импорту, и до мая 1995 года она составляла 15 %. К этому времени удельный вес импорта на рынке мяса птицы составлял 49 %, а к концу 1997 года он превышал отечественное производство в 1,8 раза.

Пик развития птицеводства на Ставрополье приходился на конец 80-х начало 90-х годов, когда в крае содержалось 25-28 млн. голов птицы, около половины которой находилось в специализированных хозяйствах общественного сектора. Начиная с 1991 года, численность птицы ежегодно сокращалась вплоть до 2000 г., после чего поголовье стабилизировалось на 10-11 млн. голов. К концу 2011 года в крае насчитывалось 15,5 млн. голов птицы, на долю сельскохозяйственных организаций приходилось 67,6 % поголовья птицы. В настоящее время поголовье составляет немногим более 15 млн. голов. На рис. 8.1 представлена динамика поголовья птицы и объемов производства мяса птицы в живом весе с 2000 по 2013 годы. Сообразно изменению численности в крае менялось и производство яиц и мяса птицы. Максимальный объем производства мяса птицы в крае отмечался в 1989 г. – 128,9 тыс. т, из них 71,3 тыс. т, или 55 %, произведено в сельхозпредприятиях, яиц – на 1988 г. – 1462,4 млн. шт., сельхозпредприятиями произведено 808,2 млн. штук, или также 55 %.

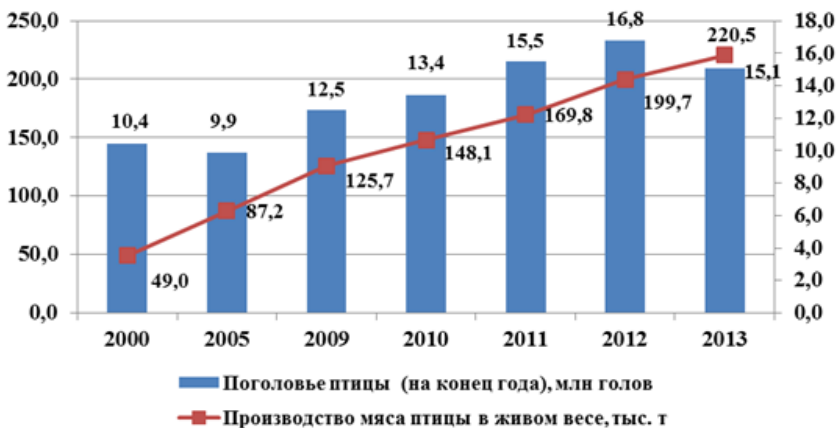


Рис. 8.1. Поголовье птицы и производство мяса в живом весе

После 2000 года ситуация в птицеводстве стала стабилизироваться и отмечается положительная динамика роста птицеводческой продукции. В 2011 г. по сравнению с 2000 г. поголовье птицы увеличилось в 1,5 раза, производство мяса – в 3,5 раза, яиц – на 28,3 %. В среднем на одного жителя края за 2009-2011 гг. произведено около 38,2 кг мяса птицы и 313 шт. яиц. Собственное производство мяса птицы составляет 140,3 % от уровня потребления, яиц – 109,7 %.

В 2013 году на одного жителя края было произведено 58 кг мяса птицы (рис. 8.2), при этом собственное производство практически вдвое превышает уровень потребления 30,6 кг. В этой связи мясо птицы стало важной составляющей частью в мясных ресурсах края, и продуктом, который играет основную роль в снабжении населения продовольствием.

Рациональная норма годового потребления мяса птицы на человека составляет 30 кг в год, но эксперты прогнозируют в ближайшие годы существенное превышение нормы потребления, что, по их мнению, будет связано как со вкусовыми предпочтениями населения страны, так и с доступностью по цене.



Рис. 8.2. Производство и потребление мяса птицы на душу населения в Ставропольском крае, штук

Производство яиц также имеет огромное значение в обеспечении населения полноценным белком животного происхождения. В последние годы спрос на яйца в крае удовлетворяется за счет собственного производства, которое в 2013 году составило 285 шт. на душу населения при уровне потребления 275 шт., что практически удовлетворяет потребности населения в яйце до рекомендуемых рациональных норм потребления в год 292 шт. (рис. 8.3).



Рис. 8.3. Производство и потребление яиц на душу населения в Ставропольском крае, штук

Птицеводство занимает наибольший удельный вес в структуре товарной продукции животноводства края, при этом в течение анализируемого периода он возрос с 58,3 % в 2010 году до 60,3 % в 2013 году. Это связано с тем, что стоимость проданной продукции птицеводства увеличилась за тот же период в 2,4 раза.

Таблица 8.1

**Структура товарной продукции животноводства
в крупных и средних сельскохозяйственных организациях**

Наименование отраслей	2010		2011		2012		2013		2013 в % к 2010
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	
Животноводство, всего:	10868,4	100,0	12510,9	217,7	15508,5	100,0	17819,2	100,0	164,0
Птицеводство	6341,0	58,3	7767,1	246,3	10550,0	68,0	10738,2	60,3	169,3

Источник: ведомственная статистика МСХ Ставропольского края.

Несмотря на то, что птицеводство в крае развивается быстрыми темпами, до сих пор по объемам производства продукции данной отрасли край отстает от своих ближайших соседей – Краснодарского края и Ростовской области. Ставропольский край занимает лишь 23-е место в России по производству яиц, тогда как Ростовская область и Краснодарский край – второе и третье места соответственно после Ленинградской области. По производству мяса птицы лидирующие позиции сохраняет Белгородская область. Тем не менее, птицеводство является ведущей отраслью животноводства в

крае. Его удельный вес в структуре товарной продукции животноводства сельскохозяйственных организаций в 2013 году составил 60,3 %, а мясо птицы в общем объеме произведенного мяса в Ставропольском крае занимает 59 %. В связи с этим, птицеводство стало важной составляющей частью в мясных ресурсах края, и продуктом, который играет основную роль в снабжении населения продовольствием.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что в яичном и мясном птицеводстве тенденции развития различны. Так, в яичном птицеводстве нет четкой динамики изменения показателей, производство яиц колеблется по годам. До 2010 года производство яиц росло, достигнув 885,9 млн. шт., затем начало сокращаться, и в 2013 году составило 796,4 млн. шт., что на 2,5 % меньше величины 2008 года. Одновременно численность поголовья птицы имеет постоянно положительную динамику с высокими темпами роста.

В 2013 году прирост поголовья птицы в регионе составил 42,2 % по сравнению с 2008 годом, но по сравнению с 2012 годом произошло его сокращение на 9,8 %. Особенно заметен рост в организациях Шпаковского района: в ЗАО «Ставропольский бройлер» и ЗАО «Птицефабрика Шпаковская». Более высокие темпы роста поголовья птицы объясняются развитием птицеводства мясного направления, а также снижением продуктивности кур-несушек. В 2013 году продуктивность кур в сельскохозяйственных организациях Ставропольского края составила всего 273 яиц от одной курицы-несушки, что ниже среднероссийских показателей на 10,5 % (рис. 8.4).

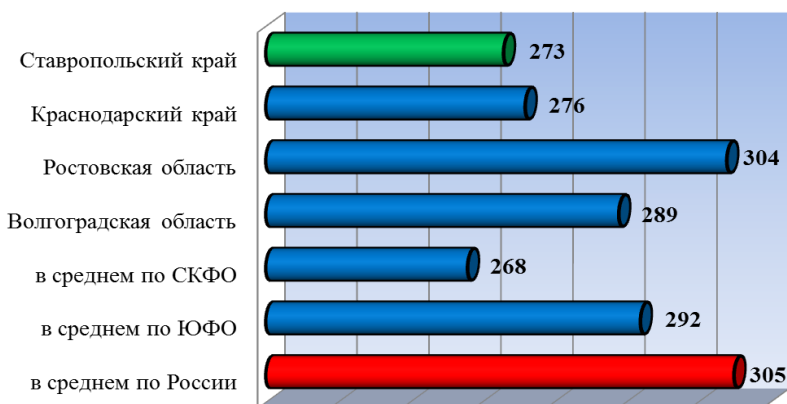


Рис. 8.4. Сравнительные данные среднегодовой яйценоскости 1 курицы-несушки в сельскохозяйственных организациях по отдельным регионам в 2013 году, шт.

Несмотря на то, что в 2013 году край по данному показателю опередил регионы Северо-Кавказского федерального округа, он отстает от всех ре-

гионов Южного федерального округа, в том числе от своих ближайших соседей – Краснодарского края и Ростовской области. Помимо этого в общем объеме производства яиц перераспределились доли отдельных его производителей. Сельскохозяйственные организации, производившие в 1990 году 77 % от общего объема яиц в 2000 году стали производить лишь 31 % его объема, 68,7 % яиц производили хозяйства населения и только 0,3 % – крестьянские (фермерские) хозяйства. Однако постепенно роль сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х в производстве яиц стала возрастать и в 2013 году они стали занимать 45,8 % и 3,5 % соответственно, а доля хозяйств населения сократилась до 50,7 %.

Данные табл. 8.2 свидетельствуют о том, что в 2013 году в сравнении с 2008 годом производство яиц в сельскохозяйственных организациях увеличилось на 21,5 %, однако наибольшее их количество было произведено в 2010 году – 394,3 млн. шт., затем произошло снижение – на 12,1 % в 2013 году по сравнению с 2010 годом.

Таблица 8.2

Производственные показатели яичного птицеводства в крае

Вид животных	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2008
Сельскохозяйственные предприятия							
Поголовье птицы, тыс. гол.	6211,7	8152,1	8457,5	10468,0	12253,4	10877,3	149,6
Производство яиц, млн. шт.	300,4	310	394,3	383,8	368,1	365,1	121,5
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт.	276	277	273	290	268	273	98,9
Хозяйства населения							
Поголовье птицы, тыс. гол.	3835,5	3983,2	4585,9	4902,0	4250,3	4046,9	105,5
Производство яиц, млн. шт.	458,6	464,5	457,8	457,7	420,2	403,8	88,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Поголовье птицы, тыс. гол.	442,3	349,8	365,3	385,1	246,8	198,3	44,8
Производство яиц, млн. шт.	57,9	49,1	33,8	43	28,9	27,5	47,5

Источник: данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю <http://stavstat.gks.ru/>.

Таким образом, можно увидеть, что яичное птицеводство в крае практически не развивается. За 2013 год производство яиц на птицефабриках снизилось на 1 % и составило 365,1 млн. штук яиц. Заметно ежегодное колебание продуктивности кур-несушек, которая в 2013 году сократилась по сравнению с 2008 годом на 2,1 %. Наряду с этим в течение анализируемого периода поголовье птицы увеличилось почти на 50 %, составив 10877,3 тыс. голов.

Более половины яиц в Ставропольском крае производится в личных подсобных хозяйствах населения. В настоящее время здесь сосредоточена почти четверть поголовья птицы, причем за последние 6 лет оно увеличилось на 5,5 % и в 2013 году составило 4046,9 тыс. голов, однако производство яиц за тот же период сократилось на 11,9 % и составило 403,8 млн. шт.

В крестьянских (фермерских) хозяйствах, напротив, наблюдается снижение показателей. Так, в 2013 году по сравнению с 2008 годом поголовье птицы в КФХ сократилось на 55,2 %, производство яиц – на 52,5 %.

При этом во многих районах Ставропольского края птицеводство представлено только в хозяйствах населения. Рассмотрим зональное распределение яичного птицеводства в крае.

Вплоть до 2011 года наибольшее поголовье кур содержалось в IV зоне, причем до 2010 года оно росло, составив 867 тыс. голов, а к 2013 году снизилось до 637 тыс. голов, это на 4,8 % меньше, чем в 2008 году. Лидером здесь является Георгиевский район, где расположена птицефабрика «Кумская». Однако в 2012 году поголовье кур резко (в 12,5 раз по сравнению с 2008 годом) возросло в III зоне, составив 4977 тыс. голов. Несмотря на то, что в 2013 году поголовье кур здесь в 4,5 раза уменьшилось по сравнению с 2012 годом, оно больше величины 2008 года в 2,8 раза.

В результате перераспределились доли отдельных зон в общей структуре поголовья кур. Если в 2008 году удельный вес IV зоны составлял 58,5 %, то к 2013 году он сократился до 35,1 %. Доля III зоны, напротив, увеличилась с 34,8 % до 61 %.

В I и II зонах яичное птицеводство не развито. Поголовье кур в них незначительно. В сумме их доля составляет только 3,8 % от общего поголовья кур сельскохозяйственных организаций края.

До 2012 года более половины яиц производилось в IV (Предгорной) зоне, где в течение анализируемого периода наращивалось как поголовье кур, так и количество произведенной продукции (на 22 % и 12,7 % соответственно). В результате в 2012 году доля этой зоны в валовом производстве яиц сельскохозяйственными организациями края составляла 58,4 %. Однако в 2013 году в этой зоне уменьшилось как поголовье кур, так и производство яиц. При этом резко возросли эти показатели в III зоне, где в настоящее время содержится более 50 % кур и производится почти 60 % яиц.

Среди муниципальных районов Ставропольского края основными производителями яиц являются Шпаковский, Предгорный, Георгиевский, Кочубеевский, Грачевский и Кировский районы, на их долю приходится 96,8 % производимых яиц в крае. Лидером в настоящее время является Шпаковский район – на его долю приходится 38,7 %, или 185790 тыс. штук яиц в 2013 году.

Основными поставщиками яиц являются птицефабрики «Пятигорская», «Грачевская», «Кумская» (на долю которых приходится 80 % всего объема произведенных яиц).

В целом же нужно отметить, что яичное птицеводство в крае получило толчок к развитию только в 2013 году, когда производство яиц в крае возросло по отношению к 2008 году на 59,2 %.

Таблица 8.3

Эффективность производства яиц

Зоны края	Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I	Прибыль, тыс. руб.	1910	6326	4684	4032	629	8108
	Рентабельность яиц, %	10	38	23	22	2	26
II	Прибыль, тыс. руб.	-168	-113	-206	-708	-1067	-504
	Рентабельность яиц, %	-59	-59	-68	-80	-66	-44
III	Прибыль, тыс. руб.	74228	71886	10683	53151	49735	60464
	Рентабельность яиц, %	53	45	6	40	31	27
IV	Прибыль, тыс. руб.	103518	127240	103369	108116	111720	87480
	Рентабельность яиц, %	26	38	20	19	19	15
Итого	Прибыль, тыс. руб.	179488	205339	118530	164591	161017	155548
	Рентабельность яиц, %	32	40	17	23	20	18

Источник: ведомственная статистика МСХ Ставропольского края.

Из табл. 8.3 видно, что производство яиц во II зоне Ставропольского края неэффективно в течение всего анализируемого периода, а уровень убыточности данного направления здесь очень высок и колеблется от 59 % до 80 % в разные годы. Наиболее высокие показатели прибыли и рентабельности демонстрирует IV зона.

Именно за счет этой зоны в большей степени формируется конечный финансовый результат от производства и продажи яиц в сельскохозяйственных организациях края.

Так, в 2012 году почти 70 % прибыли от продажи яиц в крае было получено в Предгорной зоне, а уровень рентабельности яиц здесь составил 19 %. Западная зона также характеризуется стабильностью положительных финансовых результатов в яичном птицеводстве с уровнем рентабельности от 6 % до 53 % в разные годы, но ориентация этой зоны на мясное птицеводство обуславливают невысокий удельный вес показателей прибыли в итоговых значениях по краю.

В настоящий момент в связи с модернизацией птицеводческих комплексов края производственные затраты отрасли достаточно высоки. В результате окупаемость затрат в яичном птицеводстве постоянно снижается и в 2013 году она составила 52 %. Тем не менее, рентабельность яиц в Ставропольском крае составляет 18,4 %.

В настоящее время на Северном Кавказе имеется дефицит пищевого яйца. В край завозят яйцо в больших количествах более десятка регионов. Ставропольский край имеет неоспоримые преимущества в развитии птицеводства яичного направления – это практически 100-процентная обеспеченность сырьем для производства кормов и наличие производственных мощностей для их переработки. Дальнейшее развитие яичного птицеводства на современном технологическом уровне планирует птицефабрика «Кумская» Георгиевского района.

Мясное птицеводство развивается в крае более интенсивно. В течение последних 6 лет наблюдается рост всех производственных показателей в отрасли.

Так, в 2013 году в сравнении с 2008 годом производство мяса птицы в хозяйствах всех категорий увеличилось на 88,2 %, а в среднем за год прирост его составил 17,6 % или 21 тыс. тонн в год. За тот же период поголовье птицы увеличилось на 42,2 % или на 4488 тыс. голов, в среднем за год прирост поголовья составил 8,4 % или 898 тыс. голов в год.

В течение последних 10 лет, после длительного падения, происходит рост показателей производства мяса птицы. На фоне повышения объемов производства во всех категориях хозяйств, перераспределились доли отдельных его производителей (табл. 8.4).

Сельскохозяйственные организации, производившие в 1990 году 57,7 % от общего объема мяса птицы в 1995 году стали производить лишь 21,2 % его объема. Тенденция сокращения объемов производства в мясном птицеводстве наблюдалась до 2000 года, когда в сельскохозяйственных организациях края наметилась положительная динамика, и к 2013 году их удельный вес в производстве мяса птицы составил 85 %.

Специализированные птицеводческие хозяйства являются основными производителями и поставщиками мяса птицы на рынки края. За анализируемый период поголовье птицы в них возросло почти на 50 %, составив на конец 2013 года 10877,3 тыс. голов, производство мяса птицы в сельскохозяйственных организациях увеличилось более чем в 2 раза и составило 190,3 тыс. тонн.

Это стало возможным благодаря расширению ассортимента продукции и, что особенно важно, проведению реконструкции и модернизации производственных корпусов, инкубаторов и первичной переработки. Однако заметно ежегодное колебание продуктивности птицы, которая в 2013 году возросла по сравнению с 2008 годом на 20 %.

Таблица 8.4

Производственные показатели мясного птицеводства в крае

Вид животных	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2008
Сельскохозяйственные предприятия							
Поголовье птицы, тыс. гол.	6211,7	8152,1	8457,5	10468,0	12253,4	10877,3	149,6
Производство мяса птицы, тыс. тонн	89,2	99,8	116,5	134,8	163,5	190,3	в 2,1 раза
Хозяйства населения							
Поголовье птицы, тыс. гол.	3835,5	3983,2	4585,9	4902,0	4250,3	4046,9	105,5
Производство мяса птицы, тыс. тонн	27,3	29,0	32,2	33,4	34,9	31,8	116,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Поголовье птицы, тыс. гол.	442,3	349,8	365,3	385,1	246,8	198,3	44,8
Производство мяса птицы, тыс. тонн	2,5	2,3	2,7	3	1,4	1,7	68,0

Источник: данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю <http://stavstat.gks.ru/>.

В хозяйствах населения произведенное мясо птицы используется в основном для личного потребления. Однако все большее количество подворий ориентируется на производство мяса птицы как для собственных нужд, так и для продажи. Особенно это относится к разведению гусей и индеек. В результате производство мяса птицы в хозяйствах населения в 2013 году возросло по сравнению с 2008 годом на 5,5 %.

Большая часть поголовья птицы сосредоточена в сельскохозяйственных организациях III зоны – 85,5 % от общего количества в 2013 году, при этом поголовье птицы в течение исследуемого периода выросло здесь в 3,2 раза и составило 10584 тыс. голов. Наибольшая часть птицы Западной зоны выращивается в Шпаковском и Кочубеевском районах – 6766 и 2267 тыс. гол. Соответственно в отчетном году. Это 64 % и 21,5 % от общего поголовья птицы на выращивании и откорме в крае.

В IV зоне (Предгорной) сосредоточено 9 % поголовья птицы края, или 947,9 тыс. голов в 2013 году, лидером здесь являются Предгорный и Георгиевский районы. В I и II зонах птицеводство не развито. В настоящий момент сельхозорганизации этих зон в совокупности содержат только около 1,7 % поголовья птицы на выращивании и откорме края. Здесь выделяются только Нефтекумский и Благодарненский районы.

Мясное птицеводство наиболее развито в Западной зоне Ставропольского края. Здесь производится почти 99 % всего мяса птицы сельскохозяйственных организаций края. Остальные зоны представлены в этом направлении незначительно.

Крупнейшим производителем мяса птицы в крае является ЗАО «Ставропольский бройлер» состоящий из группы технологически взаимосвязанных предприятий с замкнутым циклом – от производства кормов, получения молодняка и его откорма до забоя и переработки мяса птицы. В состав объединения входят четыре филиала занятых выращиванием птицы, три перерабатывающих предприятия, комбикормовый завод и сбытовые организации, расположенные в различных районах края. Этим объединением производится свыше 72 % всего мяса птицы, полученного в специализированных птицеводческих хозяйствах.

Мясное птицеводство стабильно эффективно только в сельскохозяйственных организациях III зоны Ставропольского края, где уровень его рентабельности колеблется от 1 до 21 процента (табл. 8.5).

В IV зоне финансовые результаты от производства мяса птицы колеблются, и в 2013 году его рентабельность здесь составила 24 %. Остальные зоны имеют отрицательные финансовые результаты от производства и продажи мяса птицы. Но, в связи с тем, что большая часть данной продукции производится именно в третьей зоне, общие краевые значения прибыли и рентабельности являются положительными.

Таблица 8.5

Эффективность производства мяса птицы

Зоны края	Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I	Прибыль, тыс. руб.	-1008	-1235	-604	-878	-5239	-8022
	Рентабельность яиц, %	-15	-16	-7	-13	-47	-42
II	Прибыль, тыс. руб.	-258	-464	-143	-1216	-169	-106
	Рентабельность яиц, %	-17	-42	-19	-64	-4	-49
III	Прибыль, тыс. руб.	27031	519399	257846	194969	1412310	899707
	Рентабельность яиц, %	1	15	6	3	21	10
IV	Прибыль, тыс. руб.	-38753	-17767	-28580	1334	-54488	-60583
	Рентабельность яиц, %	-18	-8	-15	1	-22	24
Итого	Прибыль, тыс. руб.	-12988	499933	228524	194190	1352421	830996
	Рентабельность яиц, %	-0,4	14	5	3	19	9

Источник: ведомственная статистика МСХ Ставропольского края.

Себестоимость производимого мяса птицы в крае увеличивается, в то время как реализационные цены на него не всегда обеспечивают рентабельность производства. Такая ситуация имела место в 2008 г., когда его производство в сельхозорганизациях края было убыточным, убыток составил 13 млн. руб.

В табл. 8.6 представлены основные показатели эффективности производства продукции яичного и мясного птицеводства в сельскохозяйственных организациях края.

Таблица 8.6

Основные показатели эффективности производства продукции птицеводства в сельхозорганизациях Ставропольского края

Наименование показателя	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2000
Поголовье птицы, тыс. голов	3538	4453	8160	8457	10467	12253	10877	в 3 раза
в т.ч. кур-несушек	1060	1200	1177	1269	1138	2074	2584	в 2,4 раза
Производство мяса птицы, тыс. тонн: в живом весе	17,8	50,6	95,2	114,2	133,1	163,5	190,3	в 10,7 раз
в убойном весе	12,2	36,9	69,5	79,5	93,6	114,5	133,2	в 10,9 раз
Получено яиц, млн. штук	213,9	352,3	310,0	394,3	383,7	368,1	365,1	в 1,7 раз
Средняя яйценоскость курицы-несушки, штук	197	282	277	273	290	250	273	138,6
Расход кормов на 1 гол. птицы, ц кормовых единиц	0,38	0,31	0,21	0,26	0,36	0,35	0,36	94,7
Себестоимость производства: привес птицы, руб. за 1ц	1562	2187	3207	3300	3370	3269	3310	в 2,1 раза
яйца, руб. за 1000 штук	894	1583	2931	3454	3590	3940	4369	в 4,8 раз
Уровень рентабельности (убыточности), %: мяса птицы	9,5	-13,6	6,1	4,4	3,0	18,9	9,3	х
яйца	14,3	20,3	40,0	16,6	23,0	20,3	18,4	х

Источник: Ставропольский край в цифрах. Краткий статистический сборник.

Как показывает проведенный анализ, несмотря на высокую динамичность темпов прироста производственных показателей, финансовые результаты остаются невысокими. При этом уровень рентабельности производства яиц выше, чем мяса птицы (рис. 8.5).



Рис. 8.5. Уровень рентабельности (убыточности) производства мяса птицы и яиц, %

Инфляционные процессы в экономике также не позволяют снижать расходы хозяйств на производство мяса и яиц, в результате чего издержки производства зачастую опережают сложившиеся цены на продукцию. Главной причиной такой ситуации выступает постоянный рост тарифов на газ и электроэнергию, а также кормовые составляющие рационов питания птицы. Вследствие низкой рентабельности отдельные предприятия испытывают недостаток денежных средств на приобретение кормов, на обновление технических ресурсов и оборудования, на закупку молодняка родительского стада и др.

Следует отметить, что развитие птицеводства в крае идет, как за счет увеличения поголовья, так и за счет улучшения биологического состава птицы. Организация племенных хозяйств и завоз из-за рубежа лучших линий и кроссов значительно расширили и обогатили генофонд птицы в крае. Высокопродуктивные породы, линии и кроссы позволили улучшить хозяйственно полезные признаки: продуктивность, скороспелость, что позволяет получать в кратчайшие сроки значительное количество продукции с минимальными материальными затратами.

Одним из перспективных направлений, обеспечивающих прирост объемов производства мяса птицы и расширения его ассортимента, рассматри-

вается индейководство. Как самая крупная из домашних видов птиц, индейка идеально подходит для глубокой переработки мяса (до 60 видов основных изделий, не считая разнообразия по видам упаковки и массе).

В настоящее время на Ставрополье ООО «Агро-Плюс» ведется строительство комплекса по выращиванию и переработке индейки. Проект предполагает строительство шести корпусов для молодняка и 24 корпусов для выращивания взрослых особей. В состав комплекса войдут инкубатор, комбикормовый завод, убойный и перерабатывающий цеха.

Это будет самое крупное предприятие по переработке индейки в Северо-Кавказском федеральном округе. После завершения строительства, производственные мощности составят 8200 тонн охлажденного мяса индейки в год.

Утководство также является перспективной отраслью птицеводства, так как утки довольно скороспелы и неприхотливы. С целью расширения ассортимента мяса птицы необходимо увеличивать производство мяса уток и гусей. На сегодняшний день производство мяса гусей в основном сосредоточено в частном секторе, в личных подсобных хозяйствах и крестьянских (фермерских) хозяйствах. В этих хозяйствах производство продукции носит сезонный характер. Для промышленного производства мяса гусей следует использовать круглогодичную интенсивную технологию.

С точки зрения дистрибуции место производства мяса перестало быть определяющим фактором. За последние 5-6 лет многие компании обзавелись современным мощным оборудованием: холодильниками и машинами, которые позволяют транспортировать мясо на большие расстояния. Поэтому многие компании везут свою продукцию, например, на Урал и в Сибирь, где птицеводство сегодня не так развито, как на Юге и в центральной России.

Одновременно с ростом объемов производства и модернизацией заводов усиливается конкуренция среди производителей. В первую очередь это касается Краснодарского и Ставропольского краев и Ростовской области – регионов-лидеров в производстве птицы на Юге. В сетевых каналах сбыта конкуренция между производителями идет в основном в области сервиса, в то время как главные «ценовые войны» ведутся в оптовом канале, где цена продукта превалирует над его качеством и уровнем сервиса. Кроме того, многие производители мяса бройлеров отмечают, что в оптовом канале сбыта часто приходится сталкиваться с явлением регионального протекционизма. Для крупных федеральных компаний, работающих в регионе, эта проблема стоит не так остро, как для местных производителей, так как отгрузки этих компаний связаны преимущественно с выполнением контрактов для крупных торговых сетей и дистрибьюторов, федеральным поставщиком которых она является. Более того, сейчас некоторые производители создают бренды, похожие на бренды местных компаний.

Таким образом, птицеводство – одна из наиболее активно развивающихся отраслей сельского хозяйства в регионе, обеспечивающая население

высокопитательными диетическими продуктами. Высокая экономичность производства мяса птицы, которое обходится значительно дешевле говядины, свинины или баранины, а также наличие производственных мощностей и имеющегося опыта обеспечивают целесообразность дальнейшего развития птицеводства в регионе.

8.2. Оценка воздействия птицепроизводства на окружающую среду и сокращение его воздействия в целях достижения устойчивого развития подкомплекса

Инфляционные процессы в экономике не позволяют снижать расходы хозяйств на производство мяса и яиц, в результате чего издержки производства зачастую опережают сложившиеся цены на продукцию. Но учитывая недостаточный уровень потребления населением страны мяса всех видов, встает вопрос обеспечения производства мяса в регионах в объеме, отвечающем требованиям рациональных норм потребления, за счет мяса птицы. Современные технологии отрасли птицеводства позволяют в короткие сроки не только количественно увеличить объемы отечественного производства мяса птицы и яиц, но и снизить их себестоимость. Кроме того, необходимость развития птицеводства в Ставропольском крае обусловлена наличием: сырьевой базы; земельных ресурсов для размещения предприятий с учетом требований, обеспечивающих ветеринарно-санитарную безопасность; топливно-энергетических ресурсов; квалифицированных трудовых ресурсов и т.д.

Поэтому считаем, что в настоящее время увеличение объемов производства продукции птицеводства в крае является целесообразным, чрезвычайно перспективным и социально значимым. Однако этот абсолютно необходимый рост производства продукции как в России, так и в крае будет сопровождаться лимитирующими и негативными факторами.

Использование современных интенсивных методов содержания птицы, для которых характерна высокая концентрация поголовья, приводит к образованию большого количества выбросов и отходов на ограниченных территориях. Деятельность комплексов приводит к одновременному загрязнению почв, воздушной и водной сред. Сточные воды птицефабрик содержат в больших количествах азот и всегда загрязнены патогенными микробами. Находящиеся в сточной жидкости, взвешенные и растворенные вещества, придают ей специфические особенности: запах и цвет. Особую опасность для санитарного состояния водных объектов представляют хранилища помета. При отсутствии необходимых систем водоотведения переполнение метохранилищ приводит к загрязнению воды патогенными, условно-патогенными и другими микроорганизмами, органическими и минеральными

веществами, в первую очередь, соединениями азота и фосфора, хлорорганическими соединениями, а также целым рядом других веществ. Нерегламентированные сбросы отходов птицеводства, попадая в водные объекты, вызывают процессы эвтрофикации и общее ухудшение качества воды (поверхностные водоемы и подземные воды), загрязнение донных отложений [4].

Все птицефабрики относятся к предприятиям, выделяющим в атмосферу пыль, вредные газы и специфические запахи. Анализ пыли в выходящем из птичника воздухе показал, что она содержит 90 % сухого вещества, которое состоит из 60 % сырого протеина, 11 % золы, 9 % жиров, 3 % целлюлозы и 17 % углеводов. Ежедневное образование пыли доходит до 50 мг на одну взрослую птицу. Для птицефабрики, мощностью 6 000 тыс. голов бройлеров объем пыли составляет более 30 тонн в год. Газы в производственных помещениях образуются от дыхания птицы и усиленного брожения пометной массы, если в нее попадает вода. При этом образуется в основном двуокись углерода и метан. По статистике из 40 тыс. тонн отхода средней птицефермы за год в атмосферу выделяется около 600 тонн метана, 280 тонн углекислого газа, 47 тонн сероводорода и аммиака [4].

Одной из наиболее важных проблем промышленного птицеводства, имеющей экологическое, экономическое, медико-ветеринарное и хозяйственное значение является удаление, хранение, переработка и использование помета.

Несмотря на то, что благодаря высокому содержанию органического вещества и питательных элементов помет представляет собой ценное органическое удобрение, его попадание в почву в большом количестве или в не подготовленном для внесения виде приводит к загрязнению последней. Наиболее опасным является загрязнение необеззараженным пометом, в результате возбудители болезней могут попадать в корм животным и в пищу людям. Кроме того, в помете могут содержаться некоторые токсичные химические соединения (например, соли меди, мышьяк). Распространенным процессом является миграция нитратов, присутствующих в почве в больших количествах, в грунтовые воды [4].

По расчетам специалистов, от одной птицефабрики средней мощности (400 тыс. кур несушек или 6 млн. цыплят-бройлеров) ежедневно в зону хранения поступает более 100 т помета. Следовательно, за год его масса достигает 36,5 тыс. т. В 1 т птичьего помета содержится до 200 кг органического вещества, более 20 кг N, P₂O₅, K₂O в благоприятном соотношении для различных видов почв. Усредненная норма выхода помета после усушки до 65-70 % составляет для взрослой птицы 62 кг и молодняка 42 кг в год, что составляет порядка 25 тыс. т птичьего помета в год [1]. На основе нормативов образования отходов, нами рассчитаны объемы образования органических отходов от птицепоголовья края (рис. 8.6). Динамика показателей образования отходов свидетельствует о пропорциональном их увеличении

относительно роста поголовья. Соответственно дальнейшее увеличение производства продукции повлечет за собой увеличение нагрузки на окружающую среду.

Как указывалось ранее, крупнейшим производителем мяса птицы в крае является ЗАО «Ставропольский бройлер», его доля свыше 72 % всего мяса птицы, полученного в специализированных птицеводческих хозяйствах. Соответственно на предприятии образуется и большая часть органических отходов.

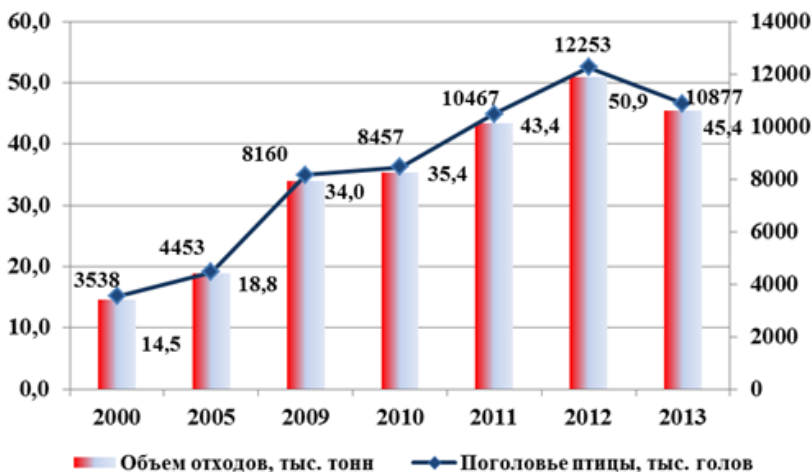


Рис. 8.6. Поголовье птицы и объем образующихся органических отходов птицеводства в сельхозорганизациях Ставропольского края

Только при осуществлении производственной деятельности Ставропольского филиала образуется 16 наименований отходов. Расчетный норматив образования помета от поголовья птицефабрики составляет 9 232 т/год. Отходы от падежа птицы (5 класс опасности) составляют 470 тыс. тушек в год, которые с перьями и пухом отправляются в контейнерах на Ставропольский мясокомбинат на переработку-утилизацию в мясо-костную муку. Наибольший удельный вес занимает куриный помет (3 класс опасности, через 6 месяцев хранения – 4 класс опасности) – 99,8 % [4].

В настоящее время уже существует множество направлений использования пометных масс: производство органических удобрений, энергии, кормовых добавок. С этой точки зрения, помет является ценным и дешевым сырьевым ресурсом. Поэтому необходимо искать новые пути переработки птичьего помета, которые отвечали бы следующим требованиям: обеззараживание помета, обеспечение длительного хранения с максимальным сохранением в нем питательных элементов, исключение образования отходов,

загрязняющих окружающую среду. В то же время важно, чтобы они были экономически оправданы.

В соответствии с Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ 2 «О техническом регулировании» утверждён для добровольного применения национальный стандарт РФ ГОСТ Р 53765-2009 «Помёт птицы. Сырьё для производства органических удобрений. Технические условия» (дата введения в действие 1 января 2011 года). Реализация этого нормативного документа в птицеводческих хозяйствах позволяет исключить птичий помет из категории опасного отхода, отнесенного к 3 и 4 классу опасности и перевести помет в новую побочную продукцию птицеводческих хозяйств, которая может быть использована при производстве экологически безопасных и эффективных органических удобрений, а также позволит сократить платежи за размещение отходов. Таким образом, сертификация помета, как побочного продукта для дальнейшего его использования позволит: обеспечить экологическую безопасность технологии производственного процесса предприятий; повысить качество и конкурентоспособность побочной продукции; рационально использовать внутренние ресурсы предприятия и повысить уровень безопасности жизни и здоровья населения [1].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что адаптация предприятий птицепродуктового подкомплекса с позиции экономических и экологических требований устойчивого развития должна стать нормой для современного производства и базироваться на использовании следующих принципов:

- конечная выгода для предприятия должна учитывать не только экономические законы, направленные на извлечение максимальной прибыли, но и экологические требования к организации производства;
- определение приоритетных направлений производства, развитие которых не ущемляет конкретные интересы экономики и окружающей природной среды;
- выделение стратегических целей и определение тактических задач развития предприятия, позволяющих успешно маневрировать в хозяйственной политике всеми видами ресурсов с максимальной выгодой и пользой;
- возможность долговременного и устойчивого развития только при условии соблюдения экологических и экономических законов [5].

Реализация этих принципов на практике будет способствовать освоению безотходных технологий, переходу от открытых производственных систем со свободным входом ресурсов и выходом отходов к системам закрытого типа с полной переработкой и утилизацией поступающих ресурсов и отходов, и, соответственно, прекращением загрязнения окружающей среды и повышения устойчивости экономического развития птицепродуктового подкомплекса в регионе.

Библиографический список к главе 8

1. Лысенко В.И. Экономическая оценка экологического ущерба // Птицеводство. – 2010. – № 12. – С. 45-47.
2. Мандра Ю.А., Доронин Б.А. Оценка значимости экологических аспектов деятельности сельскохозяйственного предприятия // Вестник АПК Ставрополья. – 2014. – № 3 (15). – С. 204-209.
3. Наголова А.Д., Довготько Н.А. Проблема формирования экономического механизма рационального природопользования в России (на примере Ставропольского края) // НаукаПарк. – 2013. – № 4 (14). – С. 103-106.
4. Чередниченко О.А. Экологизация производства в птицепродуктовом подкомплексе как фактор повышения эффективности и устойчивости экономического развития: монография / О.А. Чередниченко. – Ставрополь: Ставроп. кн. изд-во, 2007. – 128 с.
5. Чередниченко О.А. Экологические аспекты устойчивого экономического развития птицепродуктового подкомплекса Ставропольского края / О.А. Чередниченко, О.Н. Кусакина // Вестник АПК Ставрополья. – 2014. – № 4 (16).
6. Экономика предприятия: учебное пособие / В.И. Трухачев, Н.В. Лазарева, О.А. Чередниченко. – Ставрополь: Отдел оперативной полиграфии ЦНТИ, 2009. – 38 с.
7. Сайт министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mpr.stavkrai.ru (дата обращения: 20.11.2014).
8. Сайт министерства сельского хозяйства Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mshsk.ru (дата обращения: 20.11.2014).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Екатерина Викторовна Гагина,
Виктор Александрович Гарабажий,
Оксана Владимировна Гартованная,
Маргарита Александровна Данильченко,
Владимир Федорович Жигайлов,
Вера Владимировна Колоденская,
Людмила Владимировна Краснюк,
Сергей Сергеевич Кузьмин,
Светлана Алексеевна Пархоменко,
Сауле Абайбековна Рахимова,
Александр Закирович Рысьмятов,
Андрей Николаевич Салов,
Любовь Владимировна Салова,
Оксана Вячеславовна Устинова,
Нурсафа Гафуровна Хайруллина,
Ольга Александровна Чередниченко,
Сергей Сергеевич Чернов,
Татьяна Анатольевна Щербатова**

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

КНИГА 26

Монография

Подписано в печать 31.12.2014. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!!!

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА предлагает научной и педагогической общественности услуги по публикации *авторских монографий по всем научным направлениям и специальностям*. Для публикации авторам необходимо предоставить в Центр Развития Научного Сотрудничества (по электронной почте) текст монографии, аннотацию, заполненную заявку. Сроки публикации монографии – один месяц с момента обращения автора.

Стоимость публикации определяется индивидуально в зависимости от «сложности» текста (формулы, таблицы, рисунки), объема монографии, тиража и срочности заказа.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте **WWW.ZRNS.RU**, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!