

использовать дополнительно стимулирующую функцию арендной платы.

Всего было установлено 32 вида использования земли для целей аренды. Для сравнения: при налогообложении применяется только 14 функциональных видов использования земли.

Разработанная методика предусматривает применение дополнительных коэффициентов за вид хозяйственной деятельности при использовании земельного участка. Данный коэффициент предлагается применять с учетом условной доходности на 1 м² арендуемого земельного участка. В результате наибольшая арендная плата была установлена для земельных участков, занятых объектами развлекательного назначения, торговыми комплексами, объектами наружной рекламы.

Данное предложение вместе с предложением о введении ряда льгот также легло в основу принятия Абаканским городским советом депутатов решения «Об утверждении методики установления арендной платы за землю». Практика первого и второго кварталов 2006 г. показала, что общие поступления арендной платы за землю возросли на 30%.

Кроме того, нами разработана модель создания единой информационной муниципальной системы управления, что также является новым направлением в схеме муниципального управления. Предложенная модель информационной системы упростит, облегчит и ускорит процесс принятия муниципалитетом различных управленческих решений не только в отношении земельных участков, но и в целом различных объектов недвижимости, что, несомненно, отразится на эффективности управления муниципальным имуществом.

В целом применительно к муниципальному управлению нами выработаны комплек-

сные меры по повышению эффективности управления земельными ресурсами. Данные меры направлены как на субъект управления (оптимизация структуры муниципальных органов по управлению земельными ресурсами), так и на объект управления (проведение оценочных, инвентаризационных мероприятий) и методы управления. В частности, нами предлагаются мероприятия по совершенствованию системы муниципального земельного контроля, оптимизации землеустроительного процесса, внедрению методов экономического стимулирования использования земель.

Реализация предложенных мероприятий позволит в значительной степени повысить эффективность использования земель на территории муниципального образования, создать условия для увеличения производственного и инвестиционного потенциала и устойчивого развития поселения. В качестве одного из факторов повышения эффективности можно отметить, что размер ожидаемых доходов в муниципальный бюджет от использования земли в 2006 г. должен достигнуть порядка 200 млн р., что составляет более 15% доходной части муниципального бюджета (в 2003 г. данный показатель составлял 7,2%). При этом анализ структуры доходов за первый и второй кварталы 2006 г. показывает, что поступления от использования земли возрастают не только в части арендной платы за землю, но и в части земельного налога, средств от приватизации земли под объектами недвижимости и средств от продажи земельных участков или права их аренды под застройку. Данный показатель наглядно свидетельствует о повышении эффективности муниципального управления земельными ресурсами.

А.В. ПЕЧЕНКИНА
аспирант

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА: СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНЫЙ АСПЕКТ

Привлечение инвестиций представляет собой один из наиболее эффективных путей социально-экономического развития государства либо отдельной его части — региона, так как с ними на территорию приходит не только капитал, но и технологии и управлен-

ческие ноу-хау, которые качественно изменяют экономику территории-реципиента. Однако инвестиции — ограниченный ресурс, и очевидно, что потребность в них не может быть удовлетворена полностью. Это порождает конкуренцию между территориями за

инвестиции. Российские регионы не являются исключением в этом вопросе.

Решающее значение в условиях межтерриториальной конкуренции за инвестиции будет иметь наличие у региона стратегических программ, ориентированных на управление процессом их привлечения. Потенциальная эффективность этих программ основывается на четком понимании их предмета. Таким предметом, на наш взгляд, выступает инвестиционная привлекательность региона.

Понятие «инвестиционная привлекательность», по мнению Г.В. Хомкалова, является многогранным и сложным и требует использования различных показателей для ее измерения и оценки¹. Многомерность и многоуровневость этой категории заключаются в том, что в российской научной литературе не сложилось однозначного подхода к трактованию понятия «инвестиционная привлекательность», которое варьируется от отождествления его с понятием «инвестиционный климат»² до сведения его к понятию «платежеспособный спрос региона на инвестиции».

Однако, несмотря на разночтения в подходах к определению термина «инвестиционная привлекательность региона», смысл всех вариантов его трактовки отражает одно из важнейших свойств рынка — конкурентность. Это означает, что при неизменных качественных характеристиках объекта инвестирования — региона — его привлекательность может изменяться с течением времени, реагируя на изменение различных факторов.

Инвестиционная привлекательность возникает в процессе взаимодействия субъекта инвестирования — инвестора и объекта инвестирования — государства или региона. Из этого следует, что инвестиционная привлекательность любой территории и региона в частности определяется совокупностью свойств, которые представляют интерес для инвестора и обеспечивают удовлетворение его потребностей, а прочие характеристики региона, выходящие за рамки этих потребностей, не влияют на уровень привлеченных инвестиций³.

По мнению В.И. Макшина, любое, даже самое незначительное повышение инвестиционной привлекательности — это дополнительные средства (инвестиции)⁴. Однако разовые акции являются всего лишь шагами, после которых инвестиционная привлекательность несколько повышается, но остается достаточно статичной величиной. Привлечение же в ре-

гион большого объема инвестиций возможно лишь через управление его инвестиционной привлекательностью, которое превратит ее в динамическую величину.

Ученые О.С. Виханский и А.И. Наумов определили управление «как определенный тип взаимодействия, существующий между двумя субъектами, один из которых в этом взаимодействии находится в позиции субъекта управления, а второй — в позиции объекта управления. Субъект управления направляет объекту управления импульсы воздействия, которые содержат в себе... информацию относительно того, как должен функционировать в дальнейшем объект управления...»⁵.

При управлении инвестиционной привлекательностью региона субъектом управления можно считать региональные власти, а объектом управления — процесс привлечения регионом инвестиций.

В качестве импульсов воздействия выступают «целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным лидерам»⁶. К этому определению, данному В.И. Макшиновым, необходимо добавить процесс коммуникации региональных властей с инвестиционным сообществом с целью донесения до него информации о регионе как потенциально привлекательной территории для инвестирования.

В российской научной литературе инвестиционный климат региона как уникальная характеристика объекта инвестирования рассмотрен достаточно подробно, однако субъект инвестирования — инвестор — изучен недостаточно, хотя именно субъект выступает тем агентом, который, субъективно оценивая различные характеристики региона, активно участвует в формировании его инвестиционной привлекательности. Другими словами, инвестиционная привлекательность является субъективной категорией, и каждый инвестор дает ей свою субъективную оценку в зависимости от своих нужд и предпочтений.

Инвестор, согласно определению толкового словаря «Лонгман», — это физическое лицо или организация, которые осуществляют инвестиции с целью приобретения выгод⁷. Многообразие форм и видов осуществляемых инвесторами инвестиций определяет различие стратегий инвестирования, выбираемых ими.

Причем для того чтобы инвестору сделать выбор среди «разумных» инвестиционных стратегий, ему, по мнению нобелевского лауреата У. Шарпа, необходимо увидеть их соответствие его нуждам и желаниям⁸.

В связи с этим существующие составляющие инвестиционной привлекательности региона будут неодинаково важны для различных категорий инвесторов. То, что предпочтут одни инвесторы, не покажется привлекательным другим. Например, инвестора, заинтересованного в развитии туризма, будет привлекать наличие туристических достопримечательностей, аэропортов, отелей и т.д., инвестора, заинтересованного в добыче натуральных ресурсов, — величина и качество этих ресурсов, наличие транспортных путей, квалифицированных рабочих и т.д.

По мнению И. Вдовина, председателя правления Российского национального агентства прямых инвестиций, регион — это продукт, который необходимо продать потенциальному инвестору⁹. Для этого регион должен обладать рядом характеристик, интересных конкретному инвестору. Следовательно, для успешной «продажи» требуется выявить, кто является потенциальным инвестором для определенного региона.

Решение задачи поиска для конкретного региона целевой группы инвесторов, чьи нужды и желания будут максимально совпадать с объективными характеристиками региона и, следовательно, формировать его высокую инвестиционную привлекательность в их глазах, может облегчить предлагаемая нами классификация инвесторов.

По признаку региональной принадлежности можно выделить местных, отечественных (национальных, внутренних) и иностранных инвесторов. Местные инвесторы осуществляют инвестиции в пределах региона, где они расположены. Отечественные (национальные, внутренние) инвесторы — это резиденты данной страны, вкладывающие капитал в регион. Иностранные инвесторы — это нерезиденты данной страны, вкладывающие капитал в регион.

По признаку цели инвестирования выделяют стратегических и портфельных инвесторов¹⁰. Стратегический инвестор — это субъект инвестиционной деятельности, заинтересованный в реальном управлении предприятием в соответствии с собственной концепцией его стратегического развития. Портфельный

инвестор — это субъект инвестиционной деятельности, который вкладывает свой капитал в разнообразные финансовые инструменты с целью получения текущего дохода или прироста капитала в перспективном периоде.

По признаку направленности основной хозяйственной деятельности инвесторов можно разделить на венчурных капиталистов, институциональных инвесторов, стратегических инвесторов и государственные структуры.

Венчурный капиталист — это инвестор, который вкладывает капитал в новое предприятие, ожидая получить высокий уровень доходов за относительно короткий период.

Институциональный инвестор — это финансовый институт (банк, страховая компания, пенсионный фонд и т.д.), который аккумулирует средства индивидуальных инвесторов и вкладывает их в различные виды инвестиций. Институциональные инвесторы обычно заинтересованы в росте стоимости при минимизации риска.

Стратегический инвестор — это компания или корпорация, которая вкладывает капитал в проект или предприятие с целью решения своих стратегических задач, таких как расширение рынков сбыта, установление контроля над технологической цепочкой и т.д.

Государственные структуры выступают в роли инвесторов с целью решения социальных и экологических проблем.

Дополнительно группу стратегических инвесторов можно классифицировать по движущему ими мотиву инвестирования. Центр прямых иностранных инвестиций MIGA предлагает следующую классификацию стратегических инвестиций¹¹.

Ресурсно-ориентированные инвестиции — инвестиции в природные ресурсы при условии наличия дешевой специализированной рабочей силы. В России в качестве примеров таких инвестиций можно назвать инвестиции в разработку газовых месторождений на шельфе о. Сахалин или иностранные вложения в научный центр высоких информационных технологий в Нижнем Новгороде с целью получить доступ к дешевому труду российских инженеров и ученых.

Рыночно-ориентированные инвестиции — инвестиции в захват рынков, ранее обслуживаемых экспортными поставками или закрытых, защищенных импортными тарифами; следование компанией-поставщиком за своим клиентом на зарубежный рынок; адаптацию

товаров к местным рынкам и особенностям; использование местных ресурсов. В России это явление наблюдается сейчас в автомобильной отрасли: ведущие мировые автомобильные концерны строят свои заводы на территории Ленинградской области.

Затратно-ориентированные инвестиции направлены на оптимизацию или интеграцию деятельности, ведущие к созданию трансграничных производств или специализации на производственных процессах.

Стратегически-ориентированные инвестиции направлены на слияния и поглощения компаний для достижения долгосрочных корпоративных целей.

Любой процесс инвестирования непосредственно связан с риском. У. Шарп отмечает, что инвестиции — это риск и ожидаемая доходность¹². Исходя из этого инвесторов можно классифицировать по признаку их отношения к риску: на избегающих риска, равнодушных к риску и ищущих риск¹³.

Инвесторы, избегающие риска, считают, что рост уровня риска проекта должен быть компенсирован ростом доходности; инвесторы, равнодушные к риску, — что рост уровня риска не обязан приводить к росту доходности. Инвесторы, ищущие риск (азартные инвесторы), считают, что рост уровня риска иногда может соотноситься с падением доходности проекта.

По признаку вовлеченности инвестора в управление инвестиционным проектом выделяют следующие роли инвестора: активная, пассивная и смешанная.

Активная роль инвестора означает его постоянное участие в операционных процессах проекта и осуществлении оперативного управления. Пассивная роль инвестора характеризуется его отстраненностью от какого-либо управления объектом инвестирования. Смешанная роль инвестора означает отсутствие оперативного управления объектом инвестирования, при этом подразумевается наличие стратегического управления.

Представляется возможным классифицировать предпочитаемые инвесторами формы осуществления инвестиционных вложений: прямые инвестиции, заемные средства или комбинированная форма. Д. Глэдстоун и Л. Глэдстоун в своей книге о венчурных инвестициях выделяют следующие виды инвестиций¹⁴:

1. Прямые инвестиции — получение инвестиций в обмен на часть прав в собственности:

- инвестиции в виде вложений в обычные акции;
- инвестиции в виде вложений в привилегированные акции;
- инвестиции в виде кредита, конвертируемого впоследствии в обычные акции;
- инвестиции в виде кредитов с опционом на покупку обычных акций.

2. Заемные средства — инвестиции в обмен на обязательство вернуть их в определенной сумме и в определенный момент времени:

- инвестиции в виде кредитов под гарантии третьих лиц;
- инвестиции в виде вложений в облигации.

3. Смешанные формы, сочетающие в себе признаки прямых инвестиций и заемных средств:

- инвестиции в виде кредита, конвертируемого впоследствии в обычные акции;
- инвестиции в виде кредита с опционом на покупку обычных акций.

По признаку предпочтения формы осуществляемых инвестиций могут быть выделены инвесторы, предпочитающие инвестиции в виде денежных средств и их эквивалентов, в виде имущества, в виде имущественных прав либо в комбинированном виде.

Инвестиции в виде денежных средств и их эквивалентов — это прямое вложение инвестором финансовых ресурсов в проект. Инвестиции в виде имущества — это предоставление инвестором зданий, сооружений, машин, инструментов, сырья и т.д. Инвестиции в виде имущественных прав — это предоставление инвестором лицензий, патентов, товарных знаков, сертификатов и т.д. Также можно выделить как особый вид инвестирования предоставление инвестором своих экспертных знаний, связей в деловых кругах и т.д.

По признаку срочности инвестиционных вложений можно выделить инвесторов, предпочитающих краткосрочные, долгосрочные или среднесрочные инвестиции. Краткосрочные инвестиции характеризуются вложением капитала на срок до года, среднесрочные — вложением капитала на срок около 5–8 лет, долгосрочные — вложением капитала на срок свыше 10 лет.

Возможно также провести классификацию инвесторов по чувствительности к различным формам государственной поддержки инвестиций в регионе (гранты, налоговые льготы, субсидирование кредитов, гарантии, ускорен-

ная амортизация, снижение или освобождение от пошлин и т.д.¹⁵). По этому признаку инвесторы могут быть высокочувствительными, среднечувствительными и равнодушными.

Для высокочувствительного к формам государственной поддержки инвестиций инвестора их наличие и качество играют определяющую роль в выборе территории для инвестирования.

Среднечувствительный инвестор — это инвестор, для которого государственная поддержка инвестиций имеет важное, но второстепенное значение в выборе территории для

инвестирования, являясь лишь дополнительным стимулом. По результатам проведенного Р. Мудамби исследования, большинство инвесторов относятся ко второй категории¹⁶.

Равнодушный инвестор — это инвестор, для которого наличие различных форм поддержки инвестиций со стороны государства никакой роли в выборе региона для осуществления инвестиций не играет.

Обобщающая классификация инвесторов по различным признакам приведена на рисунке.



Классификация инвесторов по основным признакам

Резюмируя сказанное, можно отметить, что сообщество инвесторов, которые выступают «продавцами» инвестиций, является по своей структуре неоднородным, и сведение характеристик инвестора только к его предпочтениям в области риска и доходности инвестиций не отражает реальную картину инвестиционного предложения.

Инвестиционное сообщество обладает довольно сложной структурой предпочтений и мотивов инвестирования, которые зависят и от вида инвестора, что нужно учитывать при управлении инвестиционной привлекательностью региона. Очевидно, что если регион сделает ставку на привлечение прямых инвестиций, не обладая при этом ликвидным рынком обращения акций, то в глазах инвестора его привлекательность будет невысока, хотя, возможно, при сдвиге фокуса на привлечение заемных средств инвестиционная привлекательность региона возрастет.

Для эффективного управления инвестиционной привлекательностью региона необходимо обозначить целевую группу инвесторов, которая будет обладать какими-то свойствами только ей характеристиками. Например, может быть выявлено, что региону нужен венчурный капиталист, осуществляющий среднесрочные вложения в виде прямых инвестиций, равнодушный к государственной поддержке своих вложений и предпочитающий осуществлять их в имущественной форме. Это позволит определить присущие именно ему предпочтения и движущие мотивы, а следовательно, целенаправленно развивать и улучшать те объективные характеристики региона, которые будут совпадать с ключевыми моментами для данной целевой группы инвесторов; создаст адресность коммуникаций региона с инвестиционным сообществом и в конечном счете обеспечит региону инвестиционную привлекательность, реализуемую в

увеличении объема привлеченных на территорию инвестиций.

Примечания

¹ Хомкалов Г.В. Оценка привлекательности объектов инвестирования: теория и практика. Иркутск, 2001. С. 4.

² См., напр.: Сергова-Жоголева А.В. Методы и практика исследования инвестиционной привлекательности региона на примере Приволжского федерального округа: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2003; Новиков А.В. Инвестиционная привлекательность региона: учеб. пособие. Новосибирск, 2001; Дзгоев О.Ч. Проблемы и перспективы роста инвестиционной привлекательности регионов. Владикавказ, 2003; Чистик О.Ф. Инвестиционная привлекательность регионов: методология исследования. Самара, 2005.

³ Инвестиционная привлекательность региона: учеб.-метод. пособие / под ред. Р.Ф. Дурицыной, Т.Н. Скибиной. Благовещенск, 2005. С. 7, 20; Ованесов А. Разным инвесторам разная политика // Все инвестиции России. www.allinvestrus.com/publ/publ6.html.

⁴ Макшин В.И. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики. www.pozmethod.ru/other/uip_realnogo_sektora.html.

⁵ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учеб. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2005. С. 35.

⁶ Макшин В.И. Указ. соч.

⁷ Longman Business English Dictionary. Harlow, 2000. P. 250.

⁸ Sharpe W. Investment strategy for the long term // Wealth Management. 2004. P. 4–7.

⁹ Вдовин И. Слагаемые инвестиционного климата // Промышленник России. www.promros.ru/journal/470/1330/

¹⁰ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Киев, 1999. Т. 2. С. 20.

¹¹ Investment Promotion Toolkit / Multilateral Investment Guarantee Agency; World Bank Group. www.fdipromotion.com/toolkit/user/

¹² Sharpe W. Op. cit.

¹³ Gitman L.R. Principles of Managerial Finance. 10th ed. Boston, 2003. P. 218.

¹⁴ Gladstone D., Gladstone L. Venture capital handbook: an entrepreneur's guide to raising capital. New Jersey, 2002. P. 26.

¹⁵ Mudambi R. Multinational investment attraction: Principal — agent consideration // International Journal of the Economics of Business. 1999. Vol. 6, № 1. P. 65–79; Фарпел Д., Ремес Я., Шульц Х. Правда о глобализации // Вестник McKinsey. 2003. № 3 (5). С. 41–57.

¹⁶ Mudambi R. Op. cit.

Г.Н. НИКОЛАЕВА
аспирант

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В современных экономических условиях возникает объективная необходимость в тщательном исследовании организационной культуры предприятия, поскольку она является одним из важнейших аспектов его деятельности. Организационную культуру можно описывать в терминах ценностей, норм и предметов культуры, формирующих отношения и поведение сотрудников. Она определенным образом воспринимается сотрудниками компании, закрепляется, передается и влияет на функционирование различных систем управления в организации. Совокупность ценностей организационной культуры выступает основой формирования принципов и норм взаимодействия персонала предприятия как с внешней средой, так и внутри него.

Организационная культура, по мнению автора, — это один из основных компонентов в выполнении миссии компании, достижении главных целей, внедрении инноваций и управлении ими, повышении эффективности работы с персоналом. Под влиянием внешних и внут-

ренних факторов часть ценностей устаревают, остальные работают в настоящем, передаются в будущее, формируются новые ценности. Это является основой для возникновения новых поведенческих норм и отношений.

Таким образом, организационная культура выступает в качестве условной системы, состоящей из набора правил и стандартов, ценностей и ритуалов, определяющих согласованность действий членов коллектива, управленческого звена, взаимодействие структурных подразделений, а также влияние ключевых факторов развития предприятия.

Органический подход вывел деятельность в области управления персоналом за рамки функций организации труда и заработной платы. Персонал стали не просто регистрировать и контролировать. Начали развиваться следующие функции: поиск, подбор работников, планирование карьеры значимых для организации фигур, оценка работы управленцев, повышение их квалификации. Организация воспринимается как живая система,